

**SECRETARIA DE ESTADO DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO**  
**SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO**  
**FUNDAÇÃO INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - IPARDES**

**ESTUDO DE VIABILIDADE DE IMPLANTAÇÃO**  
**DE BOLSA DE MERCADORIAS NO PARANÁ**

**CURITIBA**  
**ABRIL/1980**

## SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO.....</b>	<b>4</b>
<b>1 - COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS.....</b>	<b>5</b>
1.1 - A PRODUÇÃO E O MERCADO DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS ALIMENTARES.....	6
1.2 - A PRODUÇÃO E O MERCADO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS DE EXPORTAÇÃO E DE MATÉRIAS-PRIMAS INDUSTRIAIS..	8
<b>2 - SELEÇÃO DE PRODUTOS.....</b>	<b>10</b>
<b>3 - ANÁLISE DOS PRODUTOS.....</b>	<b>12</b>
3.1 - SOJA.....	12
3.2 - AMENDOIM.....	20
3.3 - CAFÉ.....	31
3.4 - MILHO.....	38
3.5 - ALGODÃO.....	46
3.6 - MAMONA.....	56
3.7 - ARROZ.....	62
3.8 - FEIJÃO.....	75
3.9 - RAMI.....	88
<b>4 - INFRA-ESTRUTURA PARA COMERCIALIZAÇÃO.....</b>	<b>93</b>
4.1 - ARMAZENAGEM.....	93
4.2 - TRANSPORTE.....	95
4.3 - TELECOMUNICAÇÕES.....	96
4.4 - SERVIÇO BANCÁRIO.....	97
<b>5 - MODELOS DE NEGOCIAÇÃO.....</b>	<b>98</b>

5.1 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DO MERCADO DISPONÍVEL E DE ENTREGA DIRETA.....	98
5.1.1 - Conceituação.....	98
5.1.2 - Estrutura.....	100
5.2 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DO MERCADO A TERMO.....	110
5.2.1 - Conceituação.....	110
5.2.2 - Estrutura.....	112
5.3 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DAS SALAS DE VENDA PÚBLICAS - PROJETO CICOA.....	124
5.3.1 - Conceituação.....	124
5.3.2 - Estrutura.....	126
<b>6 - CONCLUSÕES.....</b>	<b>136</b>
<b>7 - RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>142</b>
<b>EQUIPE TÉCNICA.....</b>	<b>146</b>

---

## APRESENTAÇÃO

Os longos caminhos que os produtos agropecuários vêm percorrendo, desde às zonas de produção até o mercado consumidor, nem sempre são os mais adequados, apesar de estarem servindo como suporte ao desenvolvimento do setor primário nacional.

Tendo em vista o objetivo de agilizar e tornar mais eficiente a comercialização dos produtos paranaenses, assegurando uma melhor remuneração aos produtos e uma redução de preços aos consumidores, em função de um maior conhecimento dos mercados, a Secretaria de Estado da Indústria e do Comércio firmou um contrato com a Fundação Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social - IPARDES, para realização do Estudo Sobre a Viabilidade de Implantação de Uma Bolsa de Mercadorias no Paraná.

Este estudo refere-se a um dos programas do projeto "Plano Estadual de Comercialização - PLANECS", fruto de convênio firmado entre aquela Secretaria de Estado e o Ministério da Indústria e Comércio.

A Direção

## 1 - COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

O sistema de comercialização agrícola, entendido como um conjunto de instituições e relações com a função de canalizar as mercadorias agrícolas das unidades produtoras para as consumidoras, é um elo fundamental na articulação campo-cidade. A natureza e estrutura de cada circuito comercial bem como seu grau de modernização e capitalização refletem tanto o estágio de desenvolvimento dos centros urbanos industriais quanto a forma de organização da produção agrícola. Assim, para se analisar a comercialização agrícola, torna-se necessário conhecer além da forma como se processa a comercialização de cada produto e seus agentes, a condição interna de produção e do mercado consumidor bem como a atuação do Estado.

As políticas agrícolas oficiais estão voltadas para o estímulo a uma agricultura de exportação que conta com amplos benefícios, desde a montagem de uma infra-estrutura para sua comercialização até o desenvolvimento de pesquisas agronômicas, o que não se aplica na mesma proporção à agricultura produtora de alimentos para o abastecimento do mercado interno. As políticas voltadas para este setor visam basicamente garantir o abastecimento a preços que não impliquem em pressão inflacionária.

## 1.1 - A PRODUÇÃO E O MERCADO DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS ALIMENTARES.

Pela representatividade que possuem na cesta de consumo alimentar da maioria da população, principalmente da classe trabalhadora, são considerados alimentos básicos: arroz, feijão, mandioca, milho, leite e carnes.

Neste trabalho, tratar-se-á apenas dos produtos oriundos da lavoura. Analisando-os, pode-se destacar algumas características comuns a todos: são, predominantemente, produzidos em pequenas propriedades; a utilização de crédito, quando ocorre, é apenas para o custeio; a mão-de-obra é basicamente familiar; a utilização dos chamados insumos modernos é bastante reduzida; a mecanização destas lavouras é praticamente inexistente, e finalmente, o excedente encaminhado ao mercado por unidade produtiva é pequeno, sendo, portanto, a produção muito atomizada.

Do lado da demanda, dada as características dos produtos alimentares de possuírem, normalmente, uma baixa elasticidade renda, seu crescimento tende a ser vegetativo, ou seja, é dado basicamente em função do crescimento populacional, o que lhe dá pouco dinamismo. Além disso, grande parcela da população que os consome é assalariada e tem seu poder de compra deteriorado em função de um processo inflacionário e da política salarial existente.

Um mercado com estas características possui, quanto mais perto do setor agrícola, um grande número de pequenos comerciantes agindo como intermediários e possuidores de pouco ou nenhum poder de acumulação capaz de provocar inovações no pro-

cesso de comercialização. Já, próximo ao mercado consumidor, existem os grandes intermediários capitalistas com poder de acumulação suficiente para terem promovido, nos grandes centros urbanos, mudanças na rede de distribuição junto à população, eliminando os pequenos distribuidores. Ressalte-se que estas modernizações não se deram no sentido centros urbanos-zonas produtoras.

Esta rede de intermediação, mais próxima do pequeno produtor agrícola, em alguns casos ultrapassa os limites da pura atividade comercial assumindo o papel de agentes financeiros da atividade primária, dada a dificuldade de acesso dos pequenos produtores ao crédito rural oficial. Este mecanismo garante ao intermediário a participação e o controle de parcela do fluxo de comercialização, levando o produtor a um regime de dependência e de perda de parte do excedente econômico que possa gerar.

A necessidade de todos os agentes de comercialização realizarem seus lucros leva à existência de uma grande diferença entre os preços dos produtos alimentares no mercado consumidor final e os preços pagos aos produtores. A dificuldade de se reduzir a grande cadeia de intermediação, sem modificações nas condições de produção, faz com que o Governo atue no controle de preços na tentativa de garantir o acesso da classe assalariada a tais produtos sem comprometer o processo de acumulação. Dada a dificuldade de acesso ao crédito e à política de preços mínimos, o tabelamento de preços vem comprometer ainda mais os pequenos produtores.

## 1.2 - A PRODUÇÃO E O MERCADO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS DE EXPORTAÇÃO E DE MATÉRIAS-PRIMAS INDUSTRIAIS.

Os produtores agrícolas de exportação e os que servem como matéria-prima industrial apresentam características diferentes no processo de produção agrícola, possuindo como ponto comum o fato de seu desenvolvimento estar ligado ao processo de expansão do capital industrial a nível mundial.

O mercado interno como consumidor final desses produtos e de seus derivados, não foi o responsável pelo desenvolvimento dessas culturas. O estímulo e dinamismo para seu crescimento é dado por condições do mercado mundial que, numa primeira fase, consome apenas matéria-prima sem nenhum processamento, posteriormente algumas passam a sofrer beneficiamento e poucas são mais elaboradas antes de exportadas, por unidades processadoras implantadas no país. A estratégia de desenvolvimento adotada pelo Brasil fortaleceu a implantação e crescimento desse setor agroindustrial em função de ter sido baseada no desenvolvimento de uma agricultura de alto valor comercial. Para tanto, montou-se uma gama de políticas que viabilizassem as transformações necessárias no setor agrícola, compatíveis com o desenvolvimento do capital industrial, criando-se também toda uma infraestrutura necessária, em armazenagem e transportes, para comercialização das safras.

As modificações ocorridas nas estruturas de produção das diversas culturas dependeram não só da estratégia de desenvolvimento adotado e das vinculações dessas culturas ao capital industrial, como também, em grande medida, das condições em

que se encontravam originariamente organizadas.

O capital industrial pode tanto investir diretamente nas atividades produtivas agrícolas como controlá-las através da comercialização, sem recorrer a este tipo de investimento. A partir do momento em que ele controla a comercialização inexistente a possibilidade da entrada de pequenos agentes neste processo. Esta situação permite à indústria, com menores custos, garantir o seu abastecimento de matéria-prima controlando sua qualidade.

## 2 - SELEÇÃO DE PRODUTOS

A princípio, poder-se-ia listar um grande número de mercadorias passíveis de serem comercializadas através de sistema de Bolsa. Porém, são as características de sua produção, formas atuais de comercialização, existência de excedentes comercializáveis, mercado consumidor, etc., que dizem da viabilidade ou não da sua comercialização via Bolsa. Para tanto, torna-se necessário conhecer todas estas características de cada produto potencialmente elegível, o que exigiria um amplo e profundo estudo, demandando tempo e recursos financeiros elevados.

Assim sendo, e tendo em vista o estudo de viabilidade de implantação de uma Bolsa de Mercadorias no Estado do Paraná, elegu-se critérios mínimos que possibilitassem, com base em conhecimentos, a priori, da economia paranaense, selecionar alguns produtos para análise. Estes critérios foram:

- ser produto agrícola de importância na produção estadual e brasileira;
- ser passível de armazenamento na atual infra-estrutura de armazéns instalada no Estado;
- existência de classificação e padronização;

- e, finalmente, que fosse representativo das tipologias de mercado descritas no item anterior.

De acordo com os critérios acima, elegeu-se os seguintes produtos: algodão, amendoim, arroz, café, feijão, mamona, milho, rami e soja. Deixa-se claro que a estratégia utilizada teve o objetivo de selecionar alguns produtos para serem estudados quanto à viabilidade de sua comercialização através de um sistema de Bolsa, não significando também, que os produtos agrícolas, ou não-agrícolas, aqui não relacionados, não possam fazer parte de um rol de mercadorias transacionadas em Bolsa.

### 3 - ANÁLISE DOS PRODUTOS

#### 3.1 - SOJA

Em meados da década de 60, a soja não figurava entre os dez produtos de maior valor na produção agrícola do Paraná; hoje assume grande expressão, rivalizando-se com o café. O crescimento da produção paranaense deu-se em ritmo superior ao nacional, propiciando conseqüentemente uma elevação de sua participação na produção brasileira de cerca de 4% em 1960 para 24% e 38% em 1970 e 1977, respectivamente.<sup>1</sup>

Entre 1970 e 1977, a produção estadual de soja passou de 368.000 para 4.700.000 toneladas. Ressalte-se que este crescimento não foi só em razão da expansão da fronteira agrícola do Estado, como também em função do aumento de produtividade por hectare, que cresceu 76,5% no período.

O consumo industrial do parque moageiro paranaense cresceu mais de 10 vezes, passando de 240 mil toneladas em 1970 para 2.905 mil toneladas em 1977, quando representou cerca de 62% da produção. O crescimento das exportações deve-se basicamente

---

<sup>1</sup>FUNDAÇÃO IPARDES. Estudo de integração de pólos agroindustriais do Paraná - revisto e atualizado. Curitiba, 1977. 2v. v. 1 - Perfil do setor agropecuário até 1985.

ao aumento da demanda internacional, sendo de pequena proporção o aumento das vendas do Paraná a outros Estados da Federação. Para estes, 87% das vendas paranaenses destinam-se a São Paulo, 7% a Santa Catarina e o restante para outras unidades.

Observa-se na Tabela 3.1.a a existência quase constante de um saldo negativo, o que pode implicar na existência de importação de soja. Acredita-se que isto realmente ocorreu, principalmente com a soja matogrossense, porém em quantidades inferiores às ali apresentadas. Os números negativos talvez reflitam a adversidade das fontes de informações.

Estimativas da produção e do consumo de soja em grão realizadas pela Fundação IPARDES<sup>2</sup> prevêm para 1980 e 1985, em mil toneladas de grãos, os seguintes números:

	1980	1985
- produção	5 916	6 615
- exportações vias internas	395	430
- exportações para o exterior	1 731	1 928
- consumo industrial	2 475	2 758

A produção paranaense de soja concentra-se principalmente nas regiões do Norte e do Oeste do Estado. Em 1977, a microrregião homogênea do Extremo-Oeste Paranaense foi a maior produtora, respondendo com quase 40% da produção estadual. Somando-se a esta as microrregiões homogêneas de Campo Mourão, do Sudoeste, de Maringá, de Londrina e do Norte Velho de Jacarezinho,

<sup>2</sup> Ibidem, nota 1

TABELA 3.1.a - BALANÇO ENTRE A OFERTA E DEMANDA DE SOJA EM GRÃO NO PARANÁ

ANOS	ÁREA 1 000 HA 1	PRODUÇÃO 2	PERDAS (5%) 3	RESERVAS P/ SEMENTES (4,5%) 4	EXPORTAÇÕES			CONSUMO INDUSTRIAL 8	SALDO 9
					VIAS INTERNAS 5	EXTERIOR 6	TOTAL 7		
					em mil toneladas				
1970	304	368	18	17	110	24	134	240	(41)
1971	358	462	23	21	134	14	148	371	(101)
1972	453	688	34	31	195	179	374	523	(274)
1973	818	1 327	66	59	181	482	663	713	(174)
1974	1 340	2 589	129	117	190	1 013	1 203	1 318	(178)
1975	1 632	3 625	181	163	211	1 038	1 249	1 823	209
1976	2 083	4 500	225	203	266	1 355	1 621	2 577	(126)
1977	2 200	4 700	235	212	309	1 192	1 501	2 905	(153)

FONTES: 1 E 2 - 1970/72 - EAGRI-SUPLAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO  
1973/7 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

5 - DEE

6 - CACEX -

8 - BADEP - ANÁLISE SETORIAL DAS INDÚSTRIAS DE  
ÓLEOS VEGETAIS.

TABELA 3.1.b - PRODUÇÃO DE SOJA E CAPACIDADE INSTALADA PARA ESMAGAMENTO DE GRÃOS NO PARANÁ POR MICRORREGIÃO HOMOGÊNEA - 1977.

	ÁREA 1 000 ha	PRODUÇÃO 1 000 t	CAPACIDADE INSTALADA t/24 HS	CAPACIDADE INSTALADA 1 000 t/ANO
268 - M.R.H de Curitiba	0	1	1 000	300
273 - M.R.H. Campos de Ponta Grossa	60	126	4 870	1 461
279 - M.R.H. Norte Velho de Jacarezinho	94	212	420	126
281 - M.R.H. Norte Novo de Londrina	149	334	2 420	726
282 - M.R.H. Norte Novo de Maringá	167	335	1 160	348
283 - M.R.H. Norte Novíssimo de Paranavaí	9	17	240	72
284 - M.R.H. Norte Novo de Apucarana	67	138	-	-
285 - M.R.H. Norte Novíssimo de Umuarama	74	150	180	54
286 - M.R.H. Campo Mourão	329	712	60	18
288 - M.R.H. do Extremo Oeste Paranaense	817	1 867	1 510	453
289 - M.R.H. do Sudoeste Paranaense	215	367	180	54
290 - M.R.H. dos Campos de Guarapuava	85	186	-	-
Outras	134	225	-	-
Total	2 200	4 700	12 040	3 612

FONTE: PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977 - FIBGE -

BADEP - ANÁLISE SETORIAL DAS INDÚSTRIAS DE ÓLEOS VEGETAIS

tem-se mais de 80% da produção paranaense de soja (Tabela 3.1.b).

Observa-se ainda nesta tabela que a distribuição por microrregião da capacidade de esmagamento de grãos do Paraná encontra-se de certa forma orientada para as microrregiões produtoras, exceção para Ponta Grossa onde se localiza cerca de 40% da capacidade instalada, basicamente em função de ser um grande entroncamento rodoferroviário.

Pode-se afirmar que a comercialização de soja concentra-se nas cidades de Cascavel, Campo Mourão, Londrina, Maringá e Ponta Grossa.

A partir das informações do consumo de soja em grão pelas indústrias e utilizando coeficientes técnicos, estimou-se a produção paranaense de óleo bruto e de farelo para o período 1970/77 (Tabela 3.1.c). Observa-se ainda que, na primeira metade deste período, a produção paranaense de óleo se destinou praticamente ao mercado nacional e só em 1973 aparecem informações quanto à colocação da produção no mercado externo. Entretanto, a produção de farelo esteve muito mais voltada ao atendimento do mercado externo que ao mercado interno. As exportações paranaenses de farelo de soja evoluíram de 183 mil toneladas em 1970 para 1.626 mil em 1977.

Estudos realizados pela Fundação IPARDES<sup>3</sup> estimam para 1980 e 1985 os seguintes números para óleo bruto e farelo de soja, em mil toneladas:

---

<sup>3</sup> Ibidem, nota 1

TABELA 3.1.c - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE ÓLEO BRUTO E FARELO DE SOJA NO PARANÁ

em toneladas

ANOS	ÓLEO BRUTO				FARELO			
	PRODUÇÃO 1	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS 2	EXPORTAÇÕES P/O EXTERIOR 3	SALDO 4	PRODUÇÃO 5	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS 6	EXPORTAÇÕES P/O EXTERIOR 7	SALDO 8
1970	40 765	31 712	-	9 053	179 846	65 623	182 998	( 68 775)
1971	63 013	52 849	-	10 164	277 999	47 363	252 568	( 21 932)
1972	88 977	53 259	-	35 682	392 546	50 345	341 966	235
1973	121 210	67 043	31 099	23 068	534 750	66 330	475 675	( 7 255)
1974	224 031	70 174	-	149 857	988 374	69 429	673 624	245 321
1975	309 940	189 536	91 852	28 552	1 367 383	82 362	1 116 520	168 501
1976	438 070	130 383	158 420	149 267	1 932 660	92 061	1 493 086	347 513
1977	493 850	165 169	166 770	161 911	2 178 750	-	1 625 604	553 146

FONTE: 1 - 17% DO CONSUMO INDUSTRIAL  
2 e 6 - DEE  
3 e 7 - CACEX  
5 - 75% DO CONSUMO INDUSTRIAL

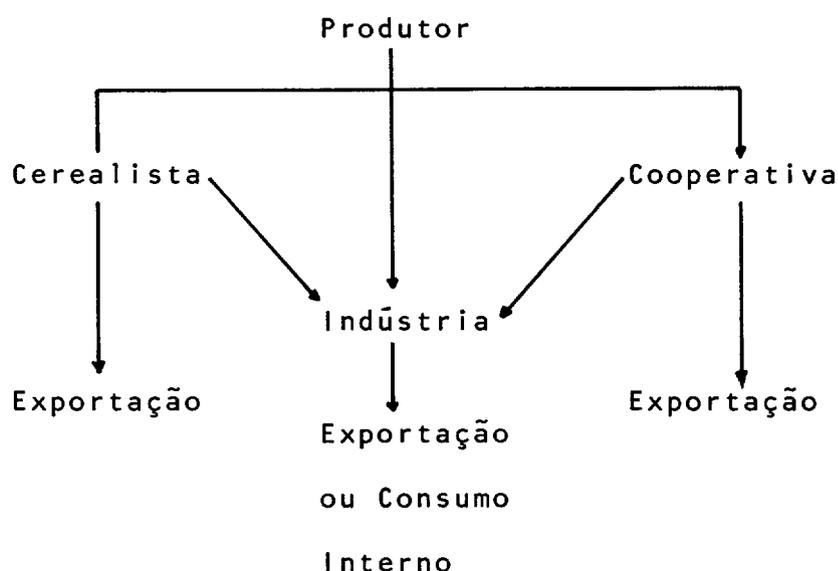
	1980	1985
Óleo Bruto		
- produção	654	734
- exportações	321	360
Farelo		
- produção	2 581	2 893
- exportações vias internas	114	122
- exportações para o exterior	2 066	2 314

Cabe frisar que o parque moageiro do Paraná contava em 1977, com uma capacidade de refino de óleos vegetais de 111 mil toneladas/ano, o que lhe propiciou condições para exportar óleo refinado. Isto não significa que o Paraná seja auto-suficiente neste produto, pois é importador líquido. Grande parte da produção estadual é exportada para ser embalada em outras unidades da Federação, para venda aos consumidores.

Como se pode observar pelos dados estatísticos apresentados, o estímulo à demanda de soja em grãos e de seus derivados é dado em grande parte pelo mercado internacional desses produtos. A cotação de soja em grão na Bolsa de Chicago chega a servir de referência para o preço vigente no mercado interno. Nos últimos anos, com o objetivo de garantir o abastecimento do mercado nacional o Governo Federal tem procurado intervir no mercado fixando cotas de exportações para soja em grão, óleo e farelo.

A comercialização da soja em grão, em função de caracte-

rísticas do seu mercado consumidor e de sua base produtiva altamente capitalizada, possui um pequeno número de agentes atuando em tal processo. Normalmente são indústrias multinacionais com seus postos de compra nas regiões produtoras e grandes cooperativas que operam na exportação do produto. No Paraná, as cooperativas e indústrias comercializam a quase totalidade da produção estadual, cabendo aos cerealistas somente cerca de 3% do total comercializado. O período de comercialização da soja vai de março a junho de cada ano. A seguir visualiza-se o fluxo de comercialização de soja em grão envolvendo os principais agentes:



Existem três formas usuais de aquisição da soja junto ao agricultor por estes agentes. Na primeira e mais usual delas, o produtor entrega o produto com o preço a ser fixado num prazo variável, em média, de 60 a 90 dias. Isto é, o agricultor entrega seu produto e tem um prazo para fechar o negócio na cotação do dia. Os preços diários normalmente flutuam tendo como orientador principal os preços do mercado internacional.

Outra forma de transação é a compra antecipada (antes da colheita) pelo agente, podendo ter o preço a fixar quando da entrega do produto, ou a compra antecipada com adiantamento por parte do comprador incidindo sobre o adiantamento uma taxa de juros. O terceiro e último tipo usual de transação é a realização do negócio à vista com pronta entrega do produto.

Cabe frisar ainda que o sojicultor tem acesso a toda as instituições de créditos agrícolas existentes.

A tabela 3.1.d relaciona os preços médios recebidos pelos agricultores e os preços médios que vigoraram no mercado atacadista de Curitiba no período de 1972 a 1978. Os preços reais recebidos pelos produtores evoluíram até 1974, a partir dessa data mostram uma tendência à estabilização em volta de Cr\$ 3,50 o quilograma. Observa-se ainda que é pequena a margem de comercialização verificada no período.

### 3.2 - AMENDOIM

No Paranã, o amendoim é uma cultura que se desenvolve basicamente em pequenas propriedades, apresenta uso restrito de fertilizantes e de sementes selecionadas; e, dado o baixo nível de mecanização, absorve volume significativo de mão-de-obra, principalmente no período da colheita.

Tanto a produção paranaense quanto a brasileira vem decrescendo nos últimos anos, com o Paranã mantendo sua posição

TABELA 3.1.d - CÁLCULO DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA\*

ANOS	PREÇOS RECEBIDOS PELOS PRODUTORES CR\$/KG	PREÇOS NO MERCADO ATA- CADISTA DE CURITIBA CR\$/KG	MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO EM %
1972	2,80	3,17	12
1973	4,91	4,95	1
1974	4,28	4,24	(1)
1975	3,71	3,68	(1)
1976	3,44	3,86	11
1977	3,58	4,00	11
1978	3,43	3,75	9

FONTE: PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FGV  
 PREÇOS NOS MERCADOS ATACADISTAS - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA  
 CONJUNTURA ECONÔMICA - JULHO/79 - IGP

\*A preços de 1978

de segundo produtor nacional<sup>4</sup> participando com cerca de 13% do total brasileiro. A área cultivada no Estado caiu de 114 mil hectares em 1970 para 34 mil em 1977, havendo uma pequena diminuição de produtividade neste período (tabela 3.2.a). As principais explicações para o decréscimo verificado na cultura do amendoim são: a baixa rentabilidade econômica da cultura; a ausência de sementes selecionadas - a custos razoáveis - forçando o uso de sementes comuns, o que gera baixo rendimento; o elevado custo da mão-de-obra nas operações de colheita; o aparecimento da aflotoxina na torta de amendoim provocando restrições no seu emprego como alimento animal; e as vantagens da soja tanto na competição por área como no mercado dos subprodutos.

Quanto às exportações da produção paranaense de amendoim, tanto com casca como sem casca, elas se destinam basicamente a outras unidades da Federação, sendo pequeno o comércio com o exterior. A venda destes dois produtos para outros Estados, caiu de quase 70 mil toneladas em 1970 para cerca de 14 mil em 1977 (tabelas 3.2.a e b). O consumo humano, estimado através de indicadores do ENDEF,<sup>5</sup> é pequeno, cerca de 10% da produção do Estado em 1977.

A microrregião homogênea de Umuarama é a maior produtora, participando em 1977 com cerca de 40% da produção do Paraná. Somando-se a esta as microrregiões de Londrina, Paranaíba,

---

<sup>4</sup>Ibidem, nota 1

<sup>5</sup>FUNDAÇÃO IBGE. Despesas das famílias. Rio de Janeiro, FIBGE, 1978. (Estudo nacional da despesa familiar, região III).

TABELA 3.2.a - AMENDOIM COM CASCA

Em toneladas

A N O S	ÁREA em 1.000 ha (1)	PRODUÇÃO (2)	PERDAS (3)	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS (4)	EXPORTAÇÕES P/ O EXTERIOR (5)	SALDO (6)
1970	114	154 073	6 163	39 176	-	108 734
1971	112	177 618	7 105	29 870	-	140 643
1972	104	155 794	6 232	6 708	31	142 823
1973	107	133 664	5 347	6 436	66	121 815
1974	102	131 250	5 250	6 736	50	119 214
1975	96	110 271	4 411	5 078	-	100 782
1976	51	69 690	2 750	5 516	-	61 424
1977	34	42 707	1 710	-	-	40 997

FONTE:

(1) e (2) 1970 - 1972 - EAGRI - SUPRAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO  
1973 - 1977 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

(3) 4% SOBRE A PRODUÇÃO

(4) DEE

(5) CACEX.

TABELA 3.2.b- AMENDOIM SEM CASCA

A N O S	Produção (1)	Reservas p/sementes (2)	Em toneladas			
			EXPORTAÇÃO		CONSUMO	
			Vias Internas (3)	Exterior (4)	Humano (5)	Industrial (6)
1970	73 939	7 394	30 657	-	1 399	34 489
1971	95 637	16 957	23 373	-	1 562	53 745
1972	97 120	9 712	5 248	74	1 644	80 442
1973	82 834	8 283	5 036	159	2 347	67 009
1974	81 066	8 107	5 271	170	2 457	65 061
1975	68 532	6 853	5 281	576	2 561	53 261
1976	41 768	4 177	5 654	607	2 649	28 681
1977	27 878	2 788	13 503	1 414	2 748	7 425

(1) 0,68 do saldo de amendoim com casca

(2) 0,10 da produção de amendoim sem casca

(3) DEE

(4) CACEX

(5) ENDEF

(6) (1)-(2)-(3)-(4)-(5)

Extremo-Oeste, Campo Mourão e Maringá, tem-se mais de 90% da produção estadual (tabela 3.2.c).

O consumo industrial foi estimado por diferença, ou seja, tirou-se da quantidade produzida as exportações e o consumo humano. Observa-se que no período analisado (1970/77), o consumo industrial estimado desse grão não seria suficiente sequer para o atendimento das exportações de óleo e farelo de amendoim (tabelas 3.2.d e e). Além da possibilidade de ter ocorrido uma pequena importação de amendoim, o mais provável é que os dados de produção estejam ligeiramente subestimados.

As exportações de óleo bruto e farelo para outros estados têm decrescido, o que deve ser um reflexo do comportamento da produção primária. Quanto às exportações para o exterior, observa-se que a de óleo tem oscilado muito neste período, havendo anos em que não se verificou tal comércio. Já no que se refere ao farelo, apesar das oscilações sempre ocorrerem, não se encontrou informações para vendas ao exterior no ano de 1977.

Das indústrias que esmagam oleaginosas, tem-se informações de que apenas duas unidades estão processando amendoim atualmente e se localizam nas cidades de Paranavaí e Cambê, que estão nas microrregiões de maior produção, excetuando-se a de Umuarama.

Estudo realizado pela Fundação IPARDES<sup>6</sup> mostra que a cul-

---

<sup>6</sup>FUNDAÇÃO IPARDES. Estudo de integração de pólos agroindustriais do Paraná - revisto e atualizado. Curitiba, 1977. 2v. v. 2 - Perfil do setor agroindustrial até 1985.

TABELA 3.2.c- PRODUÇÃO PARANAENSE DE AMENDOIM POR MICRORREGIÃO HOMOGÊNEA - 1977.

MICRORREGIÃO HOMOGÊNEA	ÁREA EM Ha	QUANTIDADE EM t	RENDIMENTO kg/ha
Campos de Ponta Grossa	202	207	1 024
Norte Velho de Jacarezinho	881	1 286	1 459
Norte Novo de Londrina	6 479	8 214	1 267
Norte Novo de Maringá	1 730	2 295	1 326
Norte Novo de Paranavaí	2 921	3 967	1 358
Norte Novo de Apucarana	365	596	1 632
Norte Novíssimo de Umuarama	14 691	17 333	1 179
Campo Mourão	2 515	3 433	1 365
Extremo-Oeste Paranaense	2 835	3 829	1 350
Sudoeste Paranaense	546	741	1 375
Outras	758	806	1 063
TOTAL	33 923	42 707	1 258

FONTE: PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977 - FIBGE.

TABELA 3.2.d - ÓLEO BRUTO

Em toneladas				
ANOS	PRODUÇÃO (1)	EXPORT. V. INT. (2)	EXPORT. V. EXT. (3)	SALDO
1970	9.312	14 878	-	- 5 566
1971	14 511	21 639	-	- 7 128
1972	21 719	11 676	10 502	- 459
1973	18 092	868	6 320	+ 10 904
1974	17 566	908	-	+ 16 658
1975	14 380	896	1 952	+ 11 532
1976	7 744	959	15 307	- 8 522
1977	2 005	564	10 100	- 8 659

## FONTE:

(1) 27% DO CONSUMO INDUSTRIAL (TABELA 3.2.b)

(2) DEE

(3) CACEX.

TABELA 3.2.e - FARELO (INCLUSIVE TORTA)

Em toneladas

ANOS	PRODUÇÃO (1)	EXPORTAÇÃO V. INTERNA (2)	EXPORTAÇÃO V. EXTERNA (3)	SALDO
1970	13 796	11 079	39 958	- 37 241
1971	21 498	8 101	17 732	- 4 335
1972	32 177	4 190	3 140	24 847
1973	26 804	166	18 396	8 242
1974	26 024	174	47 319	- 21 469
1975	21 304	167	19 854	1 283
1976	11 472	179	16 811	- 5 518
1977	2 970	339	-	2 631

FORNE:

(1) 40% DO CONSUMO INDUSTRIAL (TABELA 3.2.b)

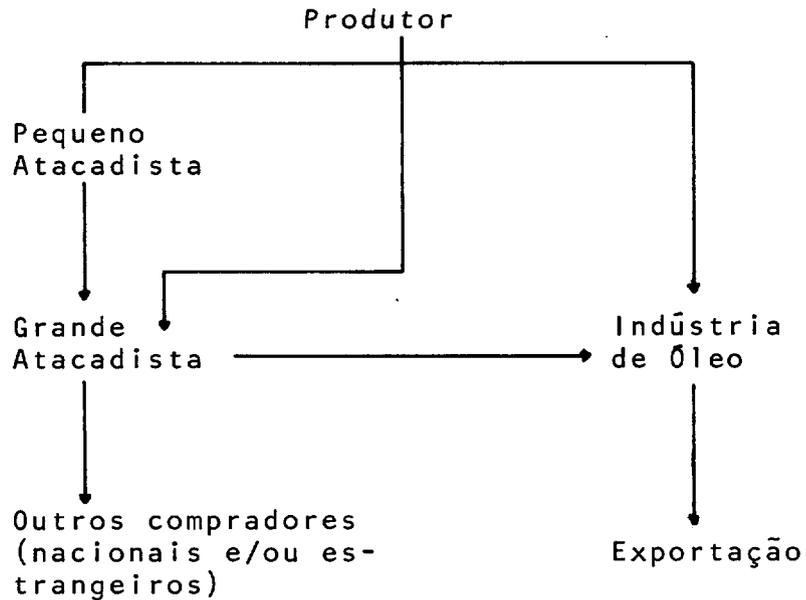
(2) DEE

(3) CACEX

tura do amendoim, assim como a produção de seus derivados tenderão ao declínio, caso não se adote políticas que estimulem estas atividades. As previsões para 1980 e 1985 são as seguintes, em toneladas:

	1980	1985
- Amendoim em casca:		
produção	79 762	71 400
exportação	9 688	8 513
- Amendoim sem casca:		
produção	47 650	42 763
exportação	9 892	9 309
- Farelo		
produção	20 270	18 049
exportação	20 270	18 049
- Óleo Bruto		
produção	14 086	12 542
exportação	10 984	9 617

Em comparação com a soja, o amendoim possui uma rede de comercialização bastante diferenciada. Aqui não se observa a presença da cooperativa, e aparece a figura do pequeno atacadista que se vincula muito estreitamente com os pequenos produtores, fornecendo insumos e outras mercadorias para estes. Surge também nesta cadeia o grande atacadista que tanto compra o amendoim do pequeno comerciante como dos produtores maiores, vendendo-o para indústria e outros compradores. A indústria também atua no processo de comercialização comprando diretamente dos grandes produtores. O gráfico apresentado a seguir ilustra melhor esta malha de comercialização.



Anualmente existem duas safras de amendoim, a "das águas" e a "da seca". A primeira é comercializada em fevereiro, março e abril, a segunda em junho, julho e agosto.

As formas mais usuais de pagamento são: a) com o preço fixo, podendo o negócio ser realizado à vista ou a prazo; b) com o preço a fixar, podendo existir ou não adiantamento de parcela do valor da compra. Neste último tipo de operação atua quase que exclusivamente a indústria que, em alguns casos, opera com nota promissória rural. A nível mundial, os preços tanto para o amendoim em grão como para seus derivados têm como referência a cotação da Bolsa de Londres.

Entre 1970 e 1978, o preço real médio recebido pelos agricultores para o amendoim com casca evoluiu significativamente. Eles aumentaram até 1975 tendo um ligeiro declínio em 1976 para depois tender a ficar em volta dos Cr\$ 5,40 o quilo. Já no mercado atacadista de Curitiba, para amendoim descascado, os preços médios reais subiram até 1974 declinando em seguida. Não se

dispõe de informações para o preço no atacado em Curitiba, para os anos de 1977 e 1978.

A margem de comercialização foi sempre superior a 64% no período analisado (tabela 3.2.f).

### 3.3 - CAFÉ

O café foi objeto da política econômica do governo brasileiro, desde 1850 até, menos intensamente, em nossos dias. A geração de divisas que propiciou, permitiu mudanças de rumo na economia brasileira, via industrialização. Mesmo em épocas de crise pelas superproduções e falta de colocação do produto no mercado externo, os mecanismos de defesa adotados continuaram a alimentar grandes lucros, que facilitaram a política de industrialização por substituição de importações.

A participação do café na geração de divisas justifica sua importância Nacional, pois, no início deste século, o café respondia pela metade das divisas geradas pelas exportações. Em 1946 e 1948, por exemplo, o café respondeu com 36% e 42%, respectivamente, e no período 1952/64 gerou mais de 55% das divisas nacionais.<sup>7</sup> A partir de 1965, a cafeicultura começou apresentar sensíveis decréscimos na participação das exportações.

---

<sup>7</sup>FUNDAÇÃO IPARDES, op. cit. nota 1

TABELA 3.2.f- CÁLCULO DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO

Em Cr\$ de 1978

A N O S	Preços recebi- dos pelos agri- cultores CR\$/kg	Preços médios no mercado Ata- dista de Curi- tiba CR\$/kg	Margem de co- mercialização em %
1970	3,05	9,53	68
1971	3,46	11,74	71
1972	3,33	11,79	72
1973	4,77	15,65	70
1974	5,49	16,85	67
1975	5,74	15,84	64
1976	4,55	12,86	65
1977	5,42	...	...
1978	5,38	...	...

FONTE: PREÇOS NOS MERCADOS ATACADISTAS - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA  
 PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS.  
 CONJUNTURA ECONÔMICA - JULHO/79 - IGP

TABELA 3.3.a - ÁREA, PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DO CAFÉ EM GRÃO NO PARANÁ (t)

(em toneladas)

ANOS	ÁREA (HA) 1	PRODUÇÃO 2	EXPORTAÇÕES VIAS INTERNAS 3	EXPORTAÇÕES VIAS EXTERNAS 4	SALDO
1970	1 109 000	96 000	58 860	411 194	(374 054)
1971	1 110 343	768 000	96 086	398 418	273 496
1972	1 110 208	582 000	208 759	403 485	(30 244)
1973	1 151 556	246 000	194 910	370 621	(319 531)
1974	1 158 270	690 000	204 014	237 822	248 164
1975	1 050 033	702 000	2 448	312 408	387 144
1976	3 724	-	1 893	281 828	(283 721)
1977	619 101	108 000	543	166 421	(58 964)

FONTE: 1 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

2 - ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO CAFÉ, Nº 11 - DEZ - 1977

3 - DEE

4 - CACEX

A mudança de estilo de crescimento da economia brasileira, no período pós-64, voltado para um novo eixo dinâmico de acumulação (bens duráveis), fez com que se estimulasse as exportações de outros produtos primários e manufaturados, causando essas modificações, muito embora as quantidades exportadas e as rendas auferidas pelo café, tenham aumentado.

A introdução da atividade cafeeira no Estado marca o início da real formação do atual panorama econômico e social do Paraná. Já na década de 1930 correntes migratórias se dirigiam ao Norte paranaense, substituindo as matas virgens por cafezais, após o que, o Paraná passa a viver um novo ciclo econômico baseado nesta monocultura e só nos últimos anos vêm ocorrendo sensíveis modificações de atividades na agricultura e na agroindústria.

Considerando-se apenas os anos "normais" para a cultura no período 1970/77 (tabela 3.3.a), o Paraná ocupou em vários anos (1971/2/4/5) o 1º lugar no volume de produção no cenário nacional, seguido por São Paulo. Nos outros anos sua posição alternou-se entre 2º e 3º lugar.

A ocorrência de geadas (1972/3/5), reduziu sensivelmente a produção da cafeicultura, sendo que no último ano, sua produção ficou praticamente exterminada.

Sua área colhida, até 1975, esteve em torno de 1.100.000 hectares, caindo em 1976 para 3.724 hectares, quando geou na época de floração. Em 1977, a cafeicultura tende à recuperação com a colheita numa área de 619.101 ha.

Embora tenha se registrado ocorrência de geadas em alguns anos, as exportações paranaenses ao mercado externo, com exceção de 1977, não sofreram quedas violentas. Isso deve-se ao fato de que o problema foi amenizado com a recorrência a estoques existentes de anos anteriores, para atender a demanda internacional.

Os problemas climáticos verificados nos últimos anos dificultam qualquer projeção, mesmo assim, baseando-se nos programas de plantio de novos cafezais nas regiões Leste e Centro-Oeste do Brasil, financiados pelo IBC, pode-se prever uma redução na importância relativa da cafeicultura paranaense nos próximos anos.

Pelos dados da tabela a seguir, verifica-se que, a produção de café no Paraná, está concentrada na região Norte. As microrregiões que se destacam são, em ordem decrescente, as seguintes: Norte Novíssimo de Paranavaí; Norte Novíssimo de Umuarama; Norte Velho de Jacarezinho; Norte Novo de Londrina e Norte Novo de Maringá. Estas representaram, no ano de 1977, aproximadamente 80% da produção estadual.

TABELA 3.3.b - PRODUÇÃO DE CAFÉ EM COCO, POR MRH - 1977

MRH	PRODUÇÃO (t)	PARTICIPAÇÃO %
Norte Novíssimo de Paranavaí	59 746	28,0
Norte Novíssimo de Umuarama	34 150	16,0
Norte Velho de Jacarezinho	27 989	13,0
Norte Novo de Londrina	26 794	12,0
Norte Novo de Maringá	22 776	11,0
Outros	42 319	20,0
TOTAL	213 774	100,0

A colheita do café é realizada nos meses de julho a outubro, concentrando-se nos meses de agosto e setembro. Sua comercialização inicia-se logo após a colheita, abrangendo o período de outubro a dezembro, ocorrendo no mês de novembro o maior volume de transação.<sup>8</sup>

Os países maiores consumidores e produtores de café estão associados à OIC - Organização Internacional do Café, através da qual tentam controlar o mercado mundial, evitando que ele sofra bruscas oscilações, através da fixação de cotas de consumo e de exportações. A nível interno, toda a política da economia cafeeira é dirigida através do IBC - Instituto Brasileiro do Café que procura regular o mercado interno e as exportações.

O número de agentes intervindo no processo de comercialização do produtor até o consumidor é muito pequeno. Normalmente são grandes empresas atacadistas comprando diretamente do produtor e à vista. Estas empresas se não são exportadoras estão voltadas para o abastecimento do mercado interno ou vendem os produtos para aquelas ligadas ao mercado internacional. O IBC também participa do mercado comprando e vendendo o produto, não só para regular o mercado interno, mas também como política de interferência na formação do preço no mercado mundial. São Paulo é o principal estado comprador do café paranaense, com cerca de 50% do total exportado por vias internas, seguido do Rio de Janeiro e do Rio Grande do Sul com 12% e 10%, respectivamente.

---

<sup>8</sup>FUNDAÇÃO GETÓLIO VARGAS. Calendário agrícola nacional. Rio de Janeiro, 1979. 254 p.

Quanto aos preços médios que vigoraram no mercado no período de 1970 a 1975, praticamente não apresentaram grandes variações. A partir deste ano, em função da quebra de safra, o preço médio de mercado cresceu rapidamente, chegando em 1977 o valor da saca a ser quase três vezes superior ao de 1975. Em 1978 houve um ligeiro declínio (tabela 3.3.c). Atualmente os preços para o produto no mercado paranaense está por volta de Cr\$ 3.300,00 a saca de 60 quilos de café beneficiado, enquanto a cotação da Bolsa de Nova York é de Cr\$ 9.908,62 (US\$ 232,98 a saca de 60 kg.).

TABELA 3.3.c - PREÇOS DE GARANTIA FIXADOS PELO IBC E PREÇOS MÉDIOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES

EM Cr\$ DE 1978

ANOS	PREÇO FIXADO PELO IBC	PREÇO MÉDIO RECEBIDO PELOS AGRICULTORES
1970	870,91	1 177,77
1971	851,48	818,55
1972	931,39	978,44
1973	967,53	1 207,65
1974	880,01	1 156,36
1975	997,12	1 323,13
1976	1 440,07	2 621,85
1977	2 760,00	3 279,94
1978	2 500,00	2 015,80

FONTE: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO CAFÉ - Nº 11 - IBC -  
CONJUNTURA ECONÔMICA - JULHO - 1979 - IGP

O IBC fixa a cada ano um preço de garantia ao cafeicultor. Ainda segundo a tabela 3.3.c - este preço sempre foi inferior ao preço de mercado, exceção ao ano de 1971.

### 3.4 - MILHO

Apesar do Brasil ser o terceiro maior produtor mundial de milho, sua produtividade é pequena em relação a outros países tradicionais produtores. A melhoria no rendimento nacional é pequena e o crescimento da produção se dá basicamente em função da incorporação de novas áreas ao cultivo.

A recuperação da suinocultura e o incremento verificado na avicultura fizeram com que a demanda brasileira por milho se situe atualmente em torno das 17,5 milhões de toneladas. Como nos anos recentes tem havido quebra na produção, o país, tradicional exportador, viu-se na necessidade de importar para, juntamente com sua produção de cerca de 16 milhões de toneladas, atender o mercado interno.

O Paraná é o Estado maior produtor de milho e sua produtividade é superior à brasileira. Em 1977 sua produção representou 24% da nacional. No período de 1970 a 1977 (tabela 3.4.a) a área plantada tem-se mostrado praticamente estável, variando entre um mínimo de cerca de 1.883 mil e um máximo de 2.153 mil hectares. Neste período a produção cresceu 38% e o rendimento 21%.

A cultura do milho no Paraná é caracterizada por um baixo nível tecnológico e é consorciada com os mais diversos

TABELA 3.4.a- MILHO - ÁREA, PRODUÇÃO E RENDIMENTO - PARANÁ - BRASIL - 1970/77.

ANOS	PARANÁ			BRASIL			PARTICIPAÇÃO %	
	ÁREA (HA) A	PRODUÇÃO (t) B	RENDIMENTO KG/HA	ÁREA (HA) C	PRODUÇÃO (t) D	RENDIMENTO KG/HA	A/B	B/D
1970	1 883 309	3 359 364	1 784	9 858 108	14 216 009	1 442	19,1	23,6
1971	2 005 064	3 665 086	1 823	10 550 489	14 129 749	1 339	19,0	25,9
1972	1 994 620	3 829 541	1 920	10 538 943	14 891 444	1 413	18,9	25,7
1973	1 620 000	2 997 000	1 850	9 923 570	14 185 877	1 430	16,3	21,1
1974	2 110 000	3 553 000	1 684	10 686 295	16 284 713	1 524	19,7	21,8
1975	1 923 000	3 813 309	1 983	10 854 687	16 334 516	1 505	17,7	23,3
1976	2 185 000	4 822 900	2 207	11 117 570	17 751 077	1 597	19,7	27,2
1977	2 153 872	4 630 825	2 170	11 797 411	19 255 936	1 632	18,3	24,0

FONTE: EAGRI - SUPLAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO - 1978 - CTBA - 1977

FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

FIBGE - ANUÁRIO ESTATÍSTICO

produtos ou intercalada ao café. Quase não se registram plantações autônomas, a não ser em áreas de topografia acidentada. Além disso, há o caráter acentuadamente de subsistência de cultura, acreditando-se que cerca de 36% da produção seja consumida a nível de propriedade, principalmente no Oeste e Sudoeste do Estado, onde há grande concentração do rebanho suíno. Embora pouco empregue insumos modernos, o uso destes tem-se intensificado.

O milho é plantado em pequenas áreas, em média de 6,8 hectares, e cerca de 80% da produção provém de lavouras com menos de 50 hectares. É um produto típico de pequenos e médios estabelecimentos e mesmo de subsistência.

Estudo realizado pelo IPARDES<sup>9</sup> estima para os anos de 1980 e 1985 os seguintes números:

	1980	1985
- área (mil ha)	2 209	2 497
- produtividade (Kg/ha)	1 999	2 119
- produção (mil toneladas)	4 416	5 291

A tabela 3.4.b mostra que no período 1970/77 as exportações paranaenses para outras unidades da Federação declinaram. Em 1970 elas absorveram 14% da produção estadual, já em 1977 representaram apenas 8%. Quanto às vendas para o exterior, estas oscilaram bastante no período, foram de 891 mil toneladas em 1970, caindo para 37 mil em 1973, e em 1978 foram de 1.079 mil toneladas.

A análise do consumo interno é difícil de ser realizada,

---

<sup>9</sup>FUNDAÇÃO IPARDES, op. cit. nota 6

TABELA 3.4.b - MILHO EM GRÃO - PARANÁ

ANOS	Em toneladas			
	PRODUÇÃO 1	EXPORTAÇÃO VIAS INT. 2	EXPORTAÇÃO EXTERIOR 3	SALDO
1970	3 359 364	477 046	890 944	1 991 374
1971	3 665 086	427 059	840 113	2 397 914
1972	3 829 541	575 297	133 210	3 121 034
1973	2 997 000	457 786	37 107	2 502 107
1974	3 553 000	479 167	499 445	2 574 388
1975	3 813 309	260 609	616 134	2 936 566
1976	4 822 900	366 535	1 039 577	3 416 788
1977	4 630 825	384 665	1 079 129	3 167 031

FONTE: 1 - EAGRI - SUPLAN

2 - DEE - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO - 1978

3 - CACEX

em virtude do alto índice de retenção da produção a nível de propriedade e da falta de informações sobre o consumo pelas indústrias. Em pesquisa de campo efetuada pelo IPARDES,<sup>10</sup> estimou-se para 1976 um consumo de cerca de 878 mil toneladas pelas indústrias de rações e de derivados do milho. O número de estabelecimentos industriais atuando no setor é bastante grande, sendo porém em sua grande maioria pequenas unidades; apenas cinco empresas são de grande porte e estão vinculadas a capital internacional. Elas localizam-se em Ponta Grossa, Jacarezinho, Maringá, Apucarana e Cascavel. No que se refere a indústrias de óleo, tem-se informação de que apenas duas unidades, sediadas em Maringá e Andirá, processam milho atualmente, não se dispondo de informações que quantifiquem seus consumos.

A produção de milho do Estado se dá em todas as suas microrregiões homogêneas. Em 1977, a microrregião do Sudoeste Paranaense foi a que mais produziu e deteve o maior índice de produtividade (Tabela 3.4.c). Somando-se a esta microrregião as do Extremo-Oeste, de Apucarana, de Pitanga, de Campo Mourão, dos Campos de Guarapuava e Jacarezinho, tem-se aí 70% da produção estadual de milho. A microrregião de Maringá que não tem uma produção significativa é a que mais vende para outras unidades da Federação, constituindo-se dessa forma em um importante centro de comercialização. Seguem-na o Extremo-Oeste, Londrina, Jacarezinho e Sudoeste Paranaense, podendo as sedes destas mi-

---

<sup>10</sup> FUNDAÇÃO IPARDES. Análise da produção, comercialização e industrialização do milho no Paraná. Curitiba, 1977. 3 v.

TABELA 3.4.c - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO PARANAENSE DE MILHO POR VIAS INTERNAS POR MICRO REGIÃO HOMOGÊNEA - 1977

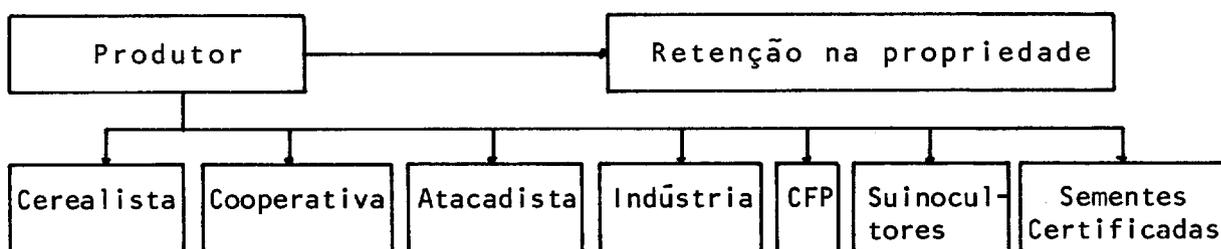
M R H	ÁREA EM 1000ha	PRODUÇÃO t	RENDIMENTO KG/HA	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS t
Alto Ivaí	82	167 142	2 037	820
Norte Velho de Jacarezinho	91	214 528	2 361	52 886
Norte Novo de Londrina	100	194 559	1 949	53 012
Norte Novo de Maringá	25	51 377	2 037	101 514
Norte Novo de Apucarana	181	465 125	2 573	35 544
Norte Novíssimo de Umuarama	77	143 993	1 873	3 882
Campo Mourão	154	362 472	2 347	2 309
Pitanga	193	454 002	2 352	468
Extremo Oeste Paranaense	328	688 994	2 103	57 263
Sudoeste Paranaense	270	742 741	2 749	25 295
Campos de Guarapuava	135	268 442	1 991	3 603
Outras	518	1 145 892	2 212	48 069
TOTAL	2 154	4 630 825	2 150	384 665

FONTE: PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - FIBGE - SEPLAN

: DEE

corregiões serem também consideradas como centros de comercialização do produto.

Como já foi frisado anteriormente, em média, no Paraná, 36,2% da produção de milho fica retida a nível de propriedade. Como se pode observar no fluxograma abaixo, os principais agentes que intervêm na comercialização são os cerealistas (pequenos comerciantes de centros urbanos próximos de produtor) que compram cerca de 45,3%, seguido das cooperativas com 12,5%, das indústrias com 2,4% e dos grandes atacadistas (exportadores para outros Estados ou para o exterior) com 1,8%. As aquisições da Comissão de Financiamento da Produção - CFP é de cerca de 0,9% da produção estadual e os 0,9% restantes são aquisições de suinocultores e produção de sementes certificadas.<sup>11</sup>



Cabe ressaltar que a deficiência da estrutura de armazenagem a nível de propriedade leva o produtor a entregar seu produto ao intermediário e à indústria e não às cooperativas, que dada a coincidência do período de colheita do milho com a soja, voltam suas atenções para este produto que envolve maiores investimentos. O secundarismo com que é tratado o milho tem feito com que os ganhos no processo de comercialização tenha se

<sup>11</sup> Fundação IPARDES, op.cit. nota 10.

concentrado nas mãos dos grandes cerealistas que, principalmente na época atual, têm-se beneficiado da escassez do produto no mercado nacional e da elevação dos seus preços no mercado externo. Os benefícios de melhores preços advindos da conjuntura atual têm sido pouco repassado - em termos de maiores lucratividades - ao produtor.

Em termos reais, os preços recebidos pelos agricultores evoluíram 68% no período 1970/78, passando de Cr\$ 1,11 por quilo para Cr\$ 1,86 (tabela 3.4.d). A margem de comercialização, calculada em relação ao mercado atacadista de Curitiba, tem oscilado bastante, atingindo índices superiores a 70%.

TABELA 3.4.d - CÁLCULO DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO

ANOS	PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES Cr\$/kg	Em Cr\$ de 1978			
		PREÇO MÉDIO NO MERCADO ATACADISTA DE CURITIBA EM Cr\$/kg		MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO Em %	
		INFERIOR	SUPERIOR		
1970	1,11	1,49	5,06	25	78
1971	1,17	1,42	3,76	17	68
1972	1,42		1,74		18
1973	1,65		1,79		7
1974	1,82	2,28	2,46	20	26
1975	1,98	2,34	2,53	15	21
1976	1,69	1,93	7,01	12	75
1977	1,35	1,58	3,62	14	62
1978	1,86	1,85	3,51	0	47

FONTE: - PREÇOS NOS MERCADOS ATACADISTAS - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA  
 - PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FGV  
 - CONJUNTURA ECONÔMICA - JUL. DE 1979.

### 3.5 - ALGODÃO

A importância do algodão na agricultura paranaense não se restringe tão somente aos aspectos econômicos, pois também desempenha relevante papel social entre as atividades rurais, através do contingente humano ligado à base produtiva. A partir de 1971 sua participação no valor da produção agrícola estadual começa a declinar, não só em função da redução de sua área plantada como também do rápido crescimento da cultura da soja. Em 1977 o Estado participou com 29% da produção brasileira.

Apesar de pequenas oscilações na produtividade média paranaense de algodão, esta manteve uma tendência ao crescimento o que garantiu uma diminuição na produção estadual, no período 1970/77, menor que a diminuição da área cultivada (Tabela 3.5.a).

O Paraná exportou para outras unidades da Federação algodão em caroço até o ano 1974, a partir daí não se obteve mais informações de sua ocorrência. Assim, todo algodão hoje produzido no Paraná é beneficiado no próprio Estado.

Duas microrregiões do Estado, as de Umuarama e Campo Mourão, produziram quase que 50% da produção paranaense. Somando-se a estas as de Jacarezinho e de Assaí, tem-se mais de 3/4 da produção estadual. Quanto ao beneficiamento, observa-se que além destas quatro microrregiões destaca-se a de Maringá como a possuidora do segundo parque de beneficiamento de algodão. Assim, da análise da tabela 3.5.b, pode-se afirmar que os centros de comercialização do algodão em caroço no Paraná situam-se em Jacarezinho, Maringá, Umuarama, Campo Mourão e Assaí.

TABELA 3.5.a - ALGODÃO EM CAROÇO - PARANÁ - 1970-77

Em toneladas

ANOS	ÁREA EM 1.000 ha	RENDIMENTO kg/ha	PRODUÇÃO	EXPORTAÇÕES P/ VIAS INTERNAS	PERDAS (6%)	CONSUMO INDUSTRIAL	SALDO
1970	447	1 175	525 772	71 342	31 546	487 015	- 64 131
1971	402	1 245	500 940	36 697	30 056	327 108	107 079
1972	355	1 445	512 710	9 693	30 762	359 781	112 474
1973	294	1 424	419 875	8 052	25 192	390 417	- 3 786
1974	310	1 550	470 500	8 428	28 230	328 374	105 468
1975	267	1 415	377 695	-	22 662	360 725	- 5 692
1976	181	1 547	280 883	-	16 583	263 162	1 138
1977	290	1 434	416 550	-	24 993	402 143	10 586

FONTE: SERVIÇOS DE ACORDO DE CLASSIFICAÇÃO NO ESTADO DO PARANÁ

- DEE.

TABELA 3.5.b - PRODUÇÃO E CONSUMO INDUSTRIAL DE ALGODÃO EM CAROÇO POR MICRORREGIÃO HOMOGÊNEA - PARANÁ - 1977

M.R.H.	ÁREA EM 1.000 ha	RENDIMENTO kg/ha	PRODUÇÃO EM t	CONSUMO PARA BENE- FICIAMENTO EM t
Norte Velho de Wenceslau Braz	0	1 200	36	-
Norte Velho de Jacarezinho	47	1 370	64 556	85 998
Algodoeira de Assaí	37	1 711	63 250	59 845
Norte Novo de Londrina	27	1 362	37 028	38 237
Norte Novo de Maringá	4	1 386	5 769	74 119
Norte Novíssimo de Paranavaí	11	1 285	13 987	13 860
Norte Novo de Apucarana	11	1 936	22 026	-
Norte Novíssimo de Umuarama	78	1 299	101 146	65 217
Campo Mourão	68	1 478	101 119	64 876
Pitanga	0	1 800	234	-
Extremo-Oeste Parananese	6	1 182	7 599	-
T O T A L	290	1 434	416 550	402 143

FONTE: SERVIÇO DE ACORDO DE CLASSIFICAÇÃO NO ESTADO DO PARANÁ

Com base nas informações de Serviço de Acordo de Classificação no Estado do Paraná quanto à quantidade de Algodão em caroço beneficiado no Estado, estimar-se produção estadual de algodão em pluma e de caroço de algodão.

Analisando-se a tabela 3.5.c, pode-se observar que até 1974 a produção paranaense de algodão em pluma destinava-se basicamente ao atendimento do mercado de outras unidades da Federação e à exportação para o exterior. Já a partir de 1973 as vendas paranaenses no mercado mundial começam a oscilar, com tendência ao declínio. Em 1975 a mudança significativa se dá no mercado interno com um aumento substancial no consumo pela indústria de fiação estadual que passa de 8.500 toneladas no ano anterior, para se manter superior às 12.000 toneladas nos anos seguinte.

As tabelas 3.5.d; 3.5.e e 3.5.f estimam a produção de caroço de algodão, farelo, óleo bruto e óleo refinado assim como o destino dado a estes produtos.

Em estudo realizado pelo IPARDES<sup>12</sup> estima que o setor agrícola paranaense estará em 1980 e 1985 produzindo os seguintes números referentes à cultura do algodão:

	1980	1985
- área (em ha)	281 650	281 650
- produtividade (em kg/ha)	1 653	1 820
- produção (em toneladas)	465 567	512 603

---

<sup>12</sup> Fundação IPARDES, op. cit. nota 1.

Quanto à comercialização, o produtor de algodão encontra-se fortemente vinculado ao maquinista, ou seja, aquele que se encarrega de beneficiar o algodão. Este maquinista é um intermediário com características de empresas privadas sendo que apenas duas cooperativas no Paraná atuam como beneficiadoras do algodão. Portanto, o agricultor entrega sua produção ao maquinista, que o paga à vista ou recebe o produto com o preço a ser fixado, dentro de um certo prazo, de acordo com a cotação do dia, pelo produtor. O governo interfere na comercialização financiando ao produtor através dos EGFs (Empréstimos do Governo Federal), o que dá a estes uma certa margem para negociação durante o período de comercialização, que vai de abril a junho no Paraná.

O mercado do algodão em pluma na região Centro Sul do país tem seu preço orientado pela Bolsa de Mercadorias do Estado de São Paulo que negocia o produto, tanto no mercado disponível quanto no mercado a termo. O agricultor porém não tem acesso a este mercado bolsístico que beneficia exclusivamente a indústria de fiação e tecelagem e em menor escala ao maquinista. Deve-se ressaltar que os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais consomem cerca de 70% da produção nacional de algodão em pluma. Flutuações no mercado mundial, do produto, regulado pelas bolsas de Nova York e de Londres, também afetam sua cotação no mercado interno nacional.

Quanto aos preços mínimos fixados pelo Governo Federal, observa-se que, no período 1970/77, houve uma grande mudança em sua tendência em 1973 quando este preço foi, em termos reais, 72% superior ao ano anterior. A partir deste ano houve gran-

TABELA 3.5.c - PRODUÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO INDUSTRIAL DO PARANÁ - ALGODÃO EM PLUMA

Em toneladas

ANOS	PRODUÇÃO (1)	EXPORTAÇÃO V. INTERNAS (2)	EXPORTAÇÃO P/EXTERIOR (3)	CONSUMO INDUSTRIAL	SALDO
1970	170 455	87 748	73 784	4 200	4 723
1971	114 488	65 716	32 650	4 500	11 622
1972	109 366	43 183	46 819	5 300	14 064
1973	136 646	77 234	63 353	7 600	- 11 541
1974	114 931	80 842	10 498	8 500	15 091
1975	126 254	81 430	37 351	11 100	- 3 627
1976	92 107	84 683	304	12 500	- 5 380
1977	140 750	65 222	7 864	12 300	55 364

## FONTE:

(1) 35% do consumo industrial (tabela 3.5.b)

(2) DEE

(3) CACEX

TABELA 3.5.d - PRODUÇÃO E CONSUMO DE CAROÇO DE ALGODÃO NO PARANÁ

Em toneladas

ANOS	PRODUÇÃO (1)	RESERVA P/ SEMENTE (2)	EXPORTAÇÃO VIAS INTERNAS (3)	SALDO PARA INDÚSTRIA
1970	292 209	8 766	113 735	169 708
1971	196 265	5 888	75 226	115 151
1972	215 869	2 876	40 262	172 731
1973	234 250	7 027	44 695	182 528
1974	197 024	5 911	46 783	144 330
1975	216 435	6 493	37 467	172 475
1976	157 897	4 737	40 117	113 043
1977	241 286	7 239	147 149	86 898

FONTE:

(1) 60% sobre consumo industrial (Tabela 3.5.a)

(2) 3% sobre produção

(3) DEE

TABELA 3.5.e - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO PARANAENSE DE FARELO DE ALGODÃO

Em toneladas

ANOS	PRODUÇÃO (1)	EXPORTAÇÃO VIAS INTERNAS (2)	EXPORTAÇÃO VIAS EXTERNAS (3)	SALDO
1970	84 854	18 410	81 911	( 15 467)
1971	57 576	12 364	41 399	3 813
1972	86 366	4 430	55 382	26 554
1973	91 264	5 173	30 346	55 745
1974	72 165	5 414	21 361	45 390
1975	86 238	24 685	6 498	55 055
1976	56 522	26 430	-	30 092
1977	43 499	-	7 590	35 909

FONTE:

(1) SOBRE SALDO P/INDÚSTRIA (TABELA 3.5.d).

(2) DEE

(3) CACEX

TABELA 3.5.f - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÕES PARANAENSES DE ÓLEO BRUTO E REFINADO DE ALGODÃO

Em toneladas

ANOS	ÓLEO BRUTO DE ALGODÃO			ÓLEO REFINADO		
	Produção (1)	Exportação Vias Internas (2)	Saldo (3)	Produção (4)	Exportação Vias Internas (5)	Saldo
1970	23 759	22 622	1 137	966	2 163	(1 197)
1971	16 121	11 809	4 312	3 665	2 317	1 348
1972	24 182	9 034	15 148	12 876	2 686	10 190
1973	25 554	12 590	12 964	11 019	3 940	7 079
1974	20 206	13 178	7 028	5 974	4 124	1 850
1975	24 146	7 311	16 835	14 310	672	13 638
1976	15 826	7 822	8 004	6 803	720	6 083
1977	12 166	564	11 602	9 862	-	9 862

- FONTE:

(1) 14% sobre saldo p/indústria de caroço de algodão (Tabela 3.5.d)

(2) DEE

(4) 0,85 s/saldo (3)

(5) DEE

TABELA 3.5.g - EVOLUÇÃO DOS PREÇOS MÍNIMOS <sup>(1)</sup> DO ALGODÃO E DOS PREÇOS REAIS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES NO PARANÁ - 1970-77

ANOS	Em Cr\$ de 1978	
	PREÇOS MÍNIMOS Cr\$/15 kg	PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES Cr\$/15 kg
1970	77,40	64,80
1971	86,52	77,85
1972	84,37	84,00
1973	144,77	90,75
1974	124,77	120,90
1975	126,19	95,70
1976	153,64	126,75
1977	139,51	113,85
1978	103,50	103,50

FONTE: - ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA CFP  
 - PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FGV  
 - CONJUNTURA ECONÔMICA - JUL. 1979 - FGV

(1) Referem-se às médias dos preços das zonas geoeconômicas do Estado.

des oscilações, chegando-se a 1978 com um preço mínimo inferior ao de 1974. Quanto aos preços recebidos pelos agricultores, apesar de crescerem no período, eles foram sempre inferiores aos preços mínimos, exceção a 1978, quando foram iguais (Tabela 3.5.g).

### 3.6 - MAMONA

Plantada inicialmente no meio do cafezal, como cultura protetora desta rubiácea, mais recentemente encontram-se lavouras espontâneas ladeando as estradas, sendo pouca as plantações racionalizadas e agronomicamente bem conduzidas. Além disso, é explorada como cultura de subsistência, não sendo, portanto, capitalizada como o café, sua consorciada. Isso tudo impede adoções de técnicas de produção, mais avançadas no Estado, pois inexitem pesquisas de sementes melhoradas e máquinas apropriadas ao plantio e colheita.

Apesar disto, conforme registro do anuário estatístico de 1978, o Paranã ocupa segundo lugar na produção Nacional, alcançando em 1976 e 1977 um percentual de dezoito e treze, respectivamente.

Tanto sua área de cultivo quanto seu volume de produção apresentaram oscilações, registrando um máximo em 1974, com 65.300 ha e 104.480 toneladas, declinando em 1977, com relação aquele ano, em aproximadamente 44% e 74%, respectivamente (Tabela 3.6.a).

Deve-se ressaltar a dificuldade no controle da área

TABELA 3.6.a - MAMONA EM BAGAS

ANOS	ÁREA (HA) 1	PRODUÇÃO 2	CONSUMO INDZ. 3	EXPORTAÇÕES V. INTERNAS 4	Em Toneladas
					SALDO (5) = (2) - (3) - (4)
1970	31 043	57 337	33 454	81 026	(57 143)
1971	34 643	6 493	22 829	81 668	(38 004)
1972	41 426	78 787	19 186	45 169	14 432
1973	61 514	89 188	29 361	49 773	10 054
1974	65 300	104 480	48 148	52 098	4 234
1975	59 890	96 782	22 145	15 974	58 663
1976	27 690	38 766	23 457	17 104	(1 795)
1977	17 400	27 666	29 225	31 005	(32 564)

FONTES: 1 e 2 : 1970/72 EAGRI - SUPLAN

1973/77 FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

3 - TABELA Nº 3.6.b

4 - DEE

cultivada em função da característica de sua produção, somando-se a isto, a "produção de beira-de-estrada".

Durante o período de 1970 a 1977, o consumo industrial e as exportações apresentaram um decréscimo da ordem de 13% e 62%, sendo que com exceção de apenas dois anos (1975/76), as exportações foram maiores do que o consumo industrial o que caracteriza o Paraná mais como fornecedor de matéria-prima para outros estados, do que processador.

Pode-se lembrar que, embora a mamona tenha apresentado declínio na sua área cultivada e na produção, estimativas feitas pelo IPARDES,<sup>13</sup> prevêem para os anos de 1980 e 1985 uma área de 97.663 ha e 103.870 ha, respectivamente. Para a produção, nos mesmos anos, espera-se uma colheita de 156.261 e 166.192 toneladas.

Quanto à produção de óleo de mamona, observa-se (tabela 3.6.b) que maior parte da produção é transacionada com o exterior. Cabe dizer que a produção de óleo obteve-se com a soma dos dados levantados para exportação por vias internas e externas, pois admitiu-se que toda produção é exportada, não havendo consumo estadual.

TABELA 3.6.b - PRODUÇÃO DE ÓLEO DE MAMONA

ANOS	EXPORTAÇÃO V. INTERNA (1)	EXPORTAÇÃO V. EXTERNA (2)	ÓLEO (3)=(1)+(2)	DEMANDA INDUSTR. (4)=(3) 0,44
1970	10 554	4 166	14 720	33 454
1971	3 327	6 718	10 045	22 829
1972	1 182	7 260	8 442	19 186
1973	298	12 621	12 919	29 361
1974	312	20 873	21 185	48 148
1975	431	9 313	9 744	22 145
1976	462	9 859	10 321	23 457
1977	-	12 859	12 859	29 225

FONTE: (1) - DEE

(2) CACEX

<sup>13</sup>FUNDAÇÃO IPARDES, op. cit., nota 1.

A demanda pela indústria de mamona obteve-se a partir da produção estadual de óleo bruto que resulta de 44% da matéria prima processada.

Para o farelo de mamona (tabela abaixo), foi utilizado o índice de 53% da mamona industrializada, obtendo-se uma produção que se manteve numa média de 15 mil toneladas, no período de 1970 a 1977.

TABELA 3.3.c - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÕES PARANAENSES DE FARELO DE MAMONA - 1970/77

ANOS	Em toneladas			
	PRODUÇÃO DE FARELO (1)	EXPORTAÇÃO V. INTERNA (2)	EXPORTAÇÃO V. EXTERNA (3)	SALDO
1970	17 731	8 805	-	8 926
1971	12 099	2 587	-	9 512
1972	10 168	12	1 500	8 656
1973	15 561	5 473	7 977	2 111
1974	25 518	5 729	3 000	16 789
1975	11 737	18 724	-	(6 987)
1976	12 432	20 048	-	(7 616)
1977	15 489	15 953	-	(464)

FONTE: (1) DEMANDA PELA INDÚSTRIA (TABELA 3.6.b), MULTIPLICADO PELO ÍNDICE DE 53%.

(2) DEE

(3) CACEX

Na distribuição geográfica do cultivo da mamona, onze microrregiões aparecem como detentoras da totalidade da produção, das quais quatro (tabela abaixo) contribuem com 85%.

TABELA 3.3.d - PRODUÇÃO DA MAMONA EM BAGA P/MRH - 1977

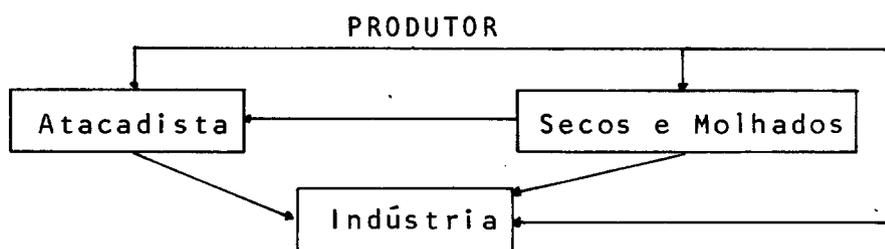
M R H	PRODUÇÃO (t)	PARTICIPAÇÃO (%)
Norte Velho de Jacarezinho	2 472	9,0
Norte Novo de Londrina	4 976	18,0
Norte Novo de Apucarana	3 587	13,0
Norte Novíssimo de Umuarama	12 588	45,0
Outras	4 043	15,0
TOTAL	27 666	100,0

Praticamente toda a oferta da mamona destina-se à indústria de óleo e farelo localizadas em São Paulo. Atualmente, existe apenas uma firma em operação no Paraná, com suas instalações na microrregião do Norte Novo de Londrina.

O escoamento da produção é feita, basicamente, por um pequeno número de cerealistas e por próprios representantes da indústria paulista nas zonas produtoras.

A comercialização da mamona dá-se de forma bastante simples, sem muitos agentes de intermediação. Numa cultura organizada, o produtor vende sua produção ao cerealista, e/ou diretamente à indústria, na maioria dos casos, através de seus representantes. Na cultura, de "beira-de-estrada", assim como nas de subsistência o principal agente são os pequenos comer-

cientes proprietários de armazéns de secos e molhados, nos núcleos urbanos próximos aos produtores, que repassam o produto aos atacadistas e/ou à indústria. O fluxo abaixo ilustra a situação.



A média dos preços recebidos pelos agricultores tem sido superior aos preços mínimos fixados pelo Governo (tabela 3.6.e).

TABELA 3.6.e - EVOLUÇÃO DOS PREÇOS MÍNIMOS E RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - 1970/77

A N O S	PREÇOS MÍNIMOS - VALOR CORRENTE - Cr\$ - SC - 60 kg (1)	PREÇOS RECEBIDOS P/AGRICULTOR - VALOR CORRENTE - Cr\$ - SC - 60 kg (2)
1970	17,15	23,40
1971	19,33	31,20
1972	22,12	57,00
1973	35,20	118,20
1974	47,40	69,00
1975	47,40	56,40
1976	69,90	145,20
1977	108,00	292,80

FONTE: (1) CFP

(2) PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FGV

Embora a política de preços mínimos do Governo tenha tido o intuito de beneficiar a expansão de safras, principalmen-

te nos dois últimos anos (1976 e 1977), quando os preços tiveram uma alta acima dos índices inflacionários, não conseguiu alcançar seu intento, visto que tanto a área de cultivo como o volume de produção tiveram quedas assustadoras, neste período. Isto vem confirmar que o estímulo a esta atividade econômica é decorrente de condições favoráveis do mercado externo.

As cotações alcançadas pelo preço da mamona em baga, nos últimos meses de 1979, estiveram na casa de Cr\$ 10,00 kg, em média, e o pagamento ao produtor é efetuado na maioria dos casos à vista. A comercialização concentra-se principalmente no período que vai de maio a agosto de cada ano.

### 3.7 - ARROZ

No Paraná o cultivo do arroz se caracteriza por ser predominantemente de sequeiro. A pequena exploração, esteja ela sob a forma de pequena propriedade ou formas caracterizadas pela posse transitória da terra, é responsável pela maior parcela da produção. Segundo dados do Censo Agropecuário de 1970, os estabelecimentos com área inferior a 50 hectares eram responsáveis por 78% da produção estadual. Somente os estratos de área de 5 ha a menos de 10 ha e de 10 ha a menos de 20 ha respondiam por 44% dessa produção. Nesses estratos de área, a produção, na maior parte das vezes, está voltada a garantir a sobrevivência dos produtores e suas famílias, destinando-se um pequeno excedente ao mercado. A estrutura produtiva nesses casos é bastante precária. Significativa parcela da produção se dá consorciada, intercalada ou mista, demonstrando o caráter secundário dessa cultura. Entretanto, uma boa parte da

produção de arroz já se encontra em mãos de médios e grandes empresários, produzindo basicamente para mercado.

O Paraná é dos principais estados produtores de arroz. Sua participação na produção brasileira variou de 7,8% em 1970 para 10,1% em 1977, com pequenas oscilações no período. Com referência à área colhida, a participação paranaense tem-se mantido na casa dos 9%, variando apenas em 1974 quando passou para 11%, o que demonstra uma melhoria na produtividade estadual (Tabela 3.7.a).

No trabalho Perfil do Setor Agropecuário até 1985, realizado pelo IPARDES,<sup>14</sup> está previsto que a oferta de arroz e a área ocupada para o anos de 1980 e 1985 será de:

<u>ANOS</u>	<u>ÁREA (ha)</u>	<u>PRODUÇÃO (t)</u>
1980	609.573	816.828
1985	700.363	938.486

O cultivo do arroz ocorre praticamente em todo Estado. Em 1977 as 10 principais microrregiões produtoras foram responsáveis por 74% da produção estadual. Dentre essas destacam-se as microrregiões de Apucarana, Extremo-Oeste e Campo Mourão que produziram 18,9%, 10,7% e 10,4%; respectivamente, do total estadual (tabela 3.7.b).

A produção de arroz com casca, descontado as perdas e as reservas para sementes, é praticamente toda consumida no Es-

---

<sup>14</sup>Fundação IPARDES, op. cit. nota 1.

TABELA 3.7.a - ARROZ: ÁREA, PRODUÇÃO E RENDIMENTO - PARANÁ - BRASIL - 1970/77.

ANOS	PARANÁ			BRASIL			PARTICIPAÇÃO %	
	ÁREA (h) A	PRODUÇÃO (t) B	RENDIMENTO kg/ha	ÁREA (ha) C	PRODUÇÃO (t) D	RENDIMENTO kg/ha	A/C	B/D
1970	462 191	590 237	1 277	4 979 165	7 553 083	1 517	9,3	7,8
1971	460 911	597 441	1 301	4 763 998	6 593 179	1 384	9,7	9,1
1972	453 471	673 899	1 486	4 821 308	7 824 231	1 623	9,4	8,6
1973	472 339	661 184	1 400	4 794 832	7 160 127	1 493	9,8	9,2
1974	500 000	672 000	1 344	4 403 106	6 482 920	1 472	11,4	10,4
1975	492 800	850 573	1 726	5 306 270	7 781 538	1 466	9,3	10,9
1976	621 860	1 088 822	1 750	6 656 480	9 757 079	1 472	9,3	11,2
1977	564 070	904 865	1 604	5 992 090	8 993 696	1 501	9,4	10,1

FONTE: 1970/1972 - EAGRI-SUPLAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO - 1978 - CTBA - 1977  
 1973/1977 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL  
 FIBGE - ANUÁRIO ESTATÍSTICO.

TABELA 3.7.b - ARROZ: PRINCIPAIS MICRORREGIÕES HOMOGÊNEAS PRODUTORAS - 1977

M. R. H.	ÁREA ha	%	PRODUÇÃO t	%	RENDIMENTO kg/ha
Norte Novo de Apucarana	86 865	15,4	170 813	18,9	1 966
Extremo Oeste PR.	50 979	9,0	96 989	10,7	1 902
Campo Mourão	62 466	11,1	93 897	10,4	1 503
Norte Novo de Londrina	73 464	13,0	56 080	6,2	763
Campos de Ponta Grossa	26 900	4,8	51 300	5,7	1 907
Campos de Guarapuava	29 780	5,3	48 066	5,3	1 614
Sudoeste Pr.	23 818	4,2	46 994	5,2	1 973
Médio Iguaçu	23 114	4,1	41 003	4,5	1 773
Norte Novissimo de Umuarama	27 062	4,8	36 263	4,0	1 339
Colonial de Irati	15 300	2,7	32 480	3,6	2 122
Sub-Total	419 748	74,4	673 885	74,4	1 605
Demais MRH	144 322	25,6	230 980	25,6	1 600
Total do Estado	564 070	100	904 865	100	1 604

FONTE: FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977.

tado, uma vez que as exportações por vias internas de arroz com casca, no período de 1970/77, não chegaram a representar 5% da produção (Tabela 3.7.c). Determinante no comportamento da oferta de arroz em casca são as indústrias e máquinas de beneficiamento de arroz existente no Paraná.

Segundo a Associação das Indústrias Beneficiadoras de Arroz do Estado do Paraná - ASSIBAPAR - existem 284 indústrias que beneficiam arroz (não foi possível levantar o número de indústrias e máquinas de beneficiamento que não estão cadastradas na ASSIBAPAR). Destas somente foi possível identificar a capacidade instalada de 212 indústrias. A falta de informação completa tornou inviável um cotejo entre a produção e a capacidade de beneficiamento de arroz com casca instalada no Estado.

Considerando-se apenas o número e a localização das indústrias de beneficiamento, verifica-se que as microrregiões de Apucarana, Londrina, Extremo-Oeste e Maringá concentram o maior número de indústrias com aproximadamente 70% do total. (Tabela 3.7.d).

O que é importante destacar é que um número considerável de indústrias de beneficiamento de arroz, são, na realidade, pequenos atacadistas que possuem máquinas de pequena capacidade e eventualmente também são empacotadores. Há, inclusive, aqueles que atuam apenas na época da safra estadual, quando a oferta e os preços praticados lhe são acessíveis.

A oferta de arroz sem casca, isto é, arroz beneficiado, que foi quantificada a partir do saldo apresentado no balanço

TABELA 3.7.C - BALANÇO DE OFERTA E DEMANDA DO ARROZ COM CASCA - NO PARANÁ - 1970/77.

OFERTA (t)		DEMANDA (t)			SALDO
ANOS	PRODUÇÃO 1	PERDAS 2	RESERVAS P/SEMENTES 3	EXPORTAÇÃO VIA INTERNA 4	
1970	590 273	35 416	8 854	5 004	540 999
1971	597 441	35 846	8 964	13 473	539 161
1972	673 899	40 433	10 108	8 625	614 733
1973	661 184	39 671	9 917	12 139	599 457
1974	672 000	40 320	10 080	12 706	608 894
1975	850 573	51 034	12 758	12 692	774 089
1976	1 088 822	65 329	16 332	13 590	993 571
1977	904 865	45 240	13 574	43 147	802 904

FONTES: 1 - 1970/72 - EAGRI, SUPLAN, PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO - 1978  
1973/77 - FIBGE, PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

2 - CONSIDEROU-SE 5% SOBRE A PRODUÇÃO

3 - CONSIDEROU-SE 1,5% SOBRE A PRODUÇÃO

4 - DEE - EXPORTAÇÕES P/ VIAS INTERNAS - VERSÃO PRELIMINAR.

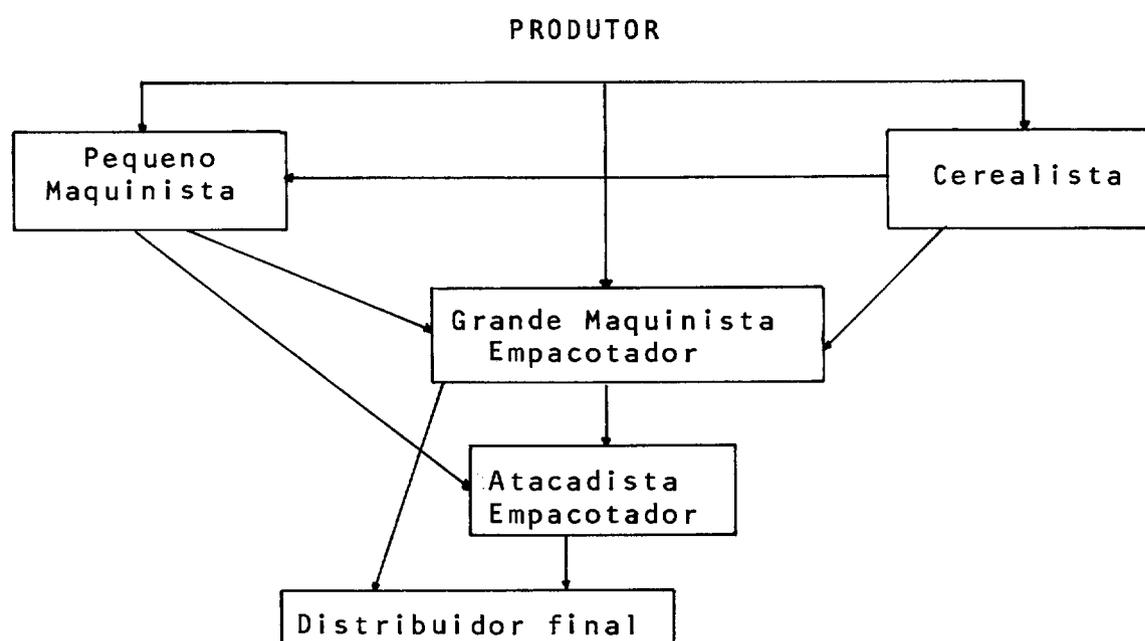
TABELA 3.7.D - CAPACIDADE DE BENEFICIAMENTO DE ARROZ POR MRH DO PARANÁ.

M.R.H.	Nº DE BENEFICIADORAS	CAPACIDADE SACAS POR DIA 8h
		240
1 - Curitiba	2	Falta a cap. de 1a.
2 - Litoral Paranaense	1	Falta a cap.
		144
5 - Campos da Lapa	2	Falta a cap. de 1a.
		1 220
6 - Campos de Ponta Grossa	8	Falta a cap. de 2a.
9 - Colonial de Irati	1	64
11 - Norte Velho de W.Braz	11	s/as cap.
		1 200
12 - Norte V. Jacarezinho	13	Falta a cap. de 6.
13 - Algodoeira de Assaí	1	240
		4 714
14 - Norte Novo de Londrina	51	Falta a cap. de 12.
		3 287
15 - Norte Novo de Maringá	25	Falta a cap. de 4.
16 - Norte N. de Paranavaí	2	236
		11 440,5
17 - Norte Novo de Apucarana	95	Falta a cap. de 6.
		436
18 - Norte NV.de Umuarama	15	Falta a cap. de 9.
		240
19 - Campo Mourão	3	Falta a cap. de 2a.
20 - Pitanga	1	280
		1 480
21 - Ext. Oeste do Pr.	26	Falta a cap. de 12.
		1 144
22 - Sudoeste Pr.	14	Falta a cap. de 5.
		1 092
23 - Campos de Guarapuava	11	Falta a cap. de 2a.
24 - Médio Iguaçu	2	156
19 - MRH	284 Benef.	26 326,5 - sacas

FONTE: ASSIBAPAR - ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS BENEFICIADORAS DE ARROZ DO ESTADO DO PARANÁ-1979.

da oferta e demanda do arroz com casca, é consumida quase que integralmente no abastecimento do Estado, havendo pequenas exportações para outros estados no período de 1970 e 1977. Como o arroz é destinado basicamente ao consumo humano, verifica-se que o Paraná é auto-suficiente nesse produto. (Tabela 3.7.e).

Com referência à comercialização, o arroz apresenta uma rede de intermediação com menor número de agentes quando comparada a outros produtos alimentares oriundos de pequenas propriedades. Esquemmatizando, ter-se-ia o seguinte processo de comercialização para o arroz:



Por este esquema simplificado e pelo fato de que a produção de arroz beneficiado ou não destinar-se preponderantemente ao consumo estadual, pode-se deduzir que as principais regiões de comercialização estão ligadas num primeiro momento às zonas produtoras; em segundo lugar, as regiões onde se localizam as indústrias de beneficiamento e, por último ao tamanho do mercado consumidor, isto é, ao contingente populacional da região, dada

TABELA 3.7.e - BALANÇO DE OFERTA E DEMANDA DO ARROZ SEM CASCA - 1970/77.

ANO	OFERTA (t)	DEMANDA (t)		SALDO
	PRODUÇÃO 1	CONSUMO HUMANO 2	EXPORTAÇÃO VIA INTERNA 3	
1970	357 059	302 632,2	10 595	43 831,8
1971	355 846	318 920,6	29 666	7 259,4
1972	405 724	335 496,2	10 347	59 880,8
1973	395 642	351 877,9	19 779	23 985,1
1974	401 870	368 033,5	20 702	13 134,5
1975	510 899	383 347,6	21 073	106 478,4
1976	655 757	397 801,0	22 563	235 393,0
1977	529 917	411 022,8	83 997	34 897,2

FONTE: 1 - A OFERTA DO ARROZ SEM CASCA, FOI OBTIDA PELA MULTIPLICAÇÃO DO COEF. 0,66 PELO SALDO DO ARROZ COM CASCA.

2 - CONSUMO HUMANO: ENDEF, RMC = 37,7 KG/ANO/PER CAPITA  
 ÁREA URBANA NÃO METROPOLITANA DA REGIÃO 3=407 KG/ANO/PER CAPITA  
 ÁREA RURAL NÃO METROPOLITANA DA REGIÃO 3=45,5 KG/ANO/PER CAPITA.

3 - DADOS P/EXPORTAÇÃO V.I., VERSÃO PRELIMINAR - DEE.

a característica do produto de ser usado quase que exclusivamente como alimento humano. Ocorre que algumas regiões que possuem expressiva participação na produção e também na capacidade de beneficiamento de arroz, apresentam uma demanda equivalente, determinando que a região não apareça como importante no comércio inter-regional, tampouco com outros estados. Há também regiões que têm sua demanda suprida pela produção realizada em outras regiões, como é o caso da microrregião de Curitiba. Em termos de exportações para outros estados, embora não seja significativa, destaca-se a microrregião de Apucarana que em 1977 exportou por vias internas 40.471 t de arroz sem casca, sendo que o total exportado pelo Estado foi de 83.997 t. As tabelas 3.7.f e 3.7.g, que apresentam um balanço de oferta e demanda de arroz com e sem casca, por MRH, permitem verificar as afirmações acima.

Considerando-se os preços reais recebidos pelos produtores, no período de 1970 a 1977, observa-se que de 1970 a 1975, com exceção de 1973 os preços foram ascendentes. Entretanto, em 1976 e 1977 os preços reais caíram aos níveis de 1971 e 1970. Os preços que vigoraram no mercado atacadista de Curitiba nesse mesmo período apresentaram comportamento semelhante. Tomando-se como referência os preços recebidos pelos agricultores e os preços do mercado atacadista de Curitiba e sem imputar qualquer outro custo de comercialização, calculou-se a margem de comercialização em percentual. Verificou-se que a margem praticamente não sofreu alteração no período, variando de 46/58% em 1970 para 47/62% em 1977. (Tabela 3.7.h).

TABELA 3.7.f - BALANÇO DE OFERTA E DEMANDA DO ARROZ COM CASCA SEGUNDO AS MRH - PARANÁ - 1977.

M.R.H. PARANÁ	OFERTA (t)	DEMANDA (t)			SALDO
	PRODUÇÃO	PERDAS	RESERVAS P/ SEMENTES	EXPORTAÇÃO VIA INTERNA	
Curitiba	2 998	150	45	20	2 783
Lit. Paranaense	1 148	57	17	29	1 045
Alto Ribeira	137	7	2	-	128
Alto R..N.Paranaense	780	39	12	-	729
Campos da Lapa	20 363	1 018	305	32	19 008
Campos Ponta Grossa	51 300	2 565	770	2 713	45 252
C. Jaguariaiva	18 900	945	284	3 135	14 536
S. Mateus do Sul	3 036	152	46	189	2 649
Colonial Irati	32 480	1 624	487	93	30 276
Alto Ivaí	30 134	1 507	452	547	27 628
N.V. W.Braz	27 067	1 353	406	1 685	23 623
N.V. Jacarezinho	31 589	1 579	474	3 540	25 996
Algodoeira A.	25 444	1 272	382	3	23 787
N. N. Londrina	56 080	2 804	841	4 700	47 735
N.N. Maringá	20 048	1 002	301	2 058	16 687
N.NV.Paranavaí	21 490	1 075	322	35	20 058
N.N. Apucarana	170 813	8 541	2 562	9 072	150 638
N.NV.Umuarama	36 263	1 813	544	920	32 986
Campo Mourão	93 897	4 694	1 408	9 207	78 588
Pitanga	27 846	1 392	418	286	25 750
Extremo O. P.	96 989	4 849	1 455	3 375	87 310
Sudoeste Pr.	46 994	2 349	705	463	43 477
Campos de Guarapuava	48 066	2 403	721	573	44 369
Médio Iguaçú	41 003	2 050	615	472	37 866
TOTAL	904 865	45 240	13 574	43 147	802 904

FONTE: 1 - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - PR. 1977 - FIBGE

2 - EXPORTAÇÃO VIAS INTERNAS POR MICRO REGIÃO, SEGUNDO DEE, 1977

3 - CALCULO P/PERDAS: 5% S/PRODUÇÃO ANUAL, RESERVA PARA SEMENTES: 1,5% s/PRODUÇÃO ANUAL.

TABELA 3.7.g - BALANÇO DA OFERTA E DEMANDA DO ARROZ SEM CASCA, SEGUNDO AS MRH - PR. - 1977

M.R.H.	OFERTA (t) 1	DEMANDA (t)		
		CONSUMO HUMANO 2	EXP.P/VIAS INTERNAS 3	SALDO
Curitiba	1 837	43 148	1 238	(42 549)
Lit. Pr.	690	7 049	-	(6 359)
Alto Ribeira	84	1 561	-	(1 477)
Alto R. Negro Pr.	481	1 483	-	(1 002)
Campos da Lapa	12 545	3 882	17	8 646
Campos de Ponta Grossa	29 866	14 451	3 385	12 030
Campos de Jaguariaiva	9 594	2 140	80	7 374
S.M. do Sul	1 748	2 169	-	421
Colonial de Irati	19 982	6 746	17	13 219
Alto Ivaí	18 234	4 653	2	13 579
N.V. W. Braz	15 591	10 746	823	4 022
N.V. Jacarezinho	17 157	19 287	2 876	(5 006)
Alg. Assaí	15 699	5 561	311	9 827
N.N. Londrina	31 506	34 681	24 471	(27 647)
N.N. Maringá	11 013	17 802	2 782	(9 571)
N.NV. Paranavaí	13 238	17 170	48	(3 980)
N.N. Apucarana	99 422	28 392	40 471	30 559
N.NV. Umuarama	21 771	44 271	2 038	(24 538)
Campo Mourão	51 868	34 926	1 583	15 359
Pitanga	16 996	6 944	73	9 979
Est. O.Pr.	57 625	57 413	570	(358)
Sudoeste Pr.	28 695	28 484	1 307	(1 096)
Campos Guarapuava	29 283	11 004	1 864	16 415
Médio Iguaçu	24 992	7 057	41	17 894
<b>TOTAL</b>	<b>529 917</b>	<b>411 022</b>	<b>83 997</b>	<b>34 898</b>

FONTE: 1 - SALDO DA TABELA 3.7.f MULTIPLICADO PELO COEFICIENTE 0,66

2 - ENDEF - DADOS DE CONSUMO "PER CAPITA" MULTIPLICADO PELA POPULAÇÃO

3 - DEE - EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS.

TABELA 3.7.h - CÁLCULO DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO DO ARROZ, A PREÇOS DE 1978.

ANOS	PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES	PREÇOS NO MERCADO ATACADISTA DE CURITIBA		MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO	
	CR\$/kg	CR\$/kg		%	
1970	2,75	5,14	- 6,55	46	- 58
1971	3,83	4,57	- 7,72	16	- 50
1972	4,17	7,30	- 8,41	42	- 50
1973	3,80	7,02	- 8,26	45	- 53
1974	4,56	9,10	- 10,17	49	- 55
1975	5,58	11,21	- 12,47	50	- 55
1976	3,27	7,52	- 8,76	56	- 62
1977	2,89	5,53	- 7,63	47	- 62

FONTE: PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FGV

PREÇOS NOS MERCADOS ATACADISTAS - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA  
CONJUNTURA ECONÔMICA, - JULHO/79 - IGP - F.G.V.

### 3.8 - FEIJÃO

O cultivo do feijão no Estado do Paraná se caracteriza por ser realizado em propriedades minifundiárias, com técnicas de produção redimentares sem utilização de insumos modernos, geralmente consorciado com outras culturas. A mão-de-obra é predominantemente familiar e o excedente comercializável gerado em cada unidade produtora é pouco significativo, determinando uma oferta altamente atomizada.

Os produtores de feijão, dada suas características (pequena propriedade, produção de subsistência etc. aliada às exigências de garantias das instituições financeiras), têm limitado acesso ao crédito oficial, restringindo-se ao crédito de custeio. Segundo a Secretaria da Agricultura do Paraná, a área média cultivada de feijão é de 3,5 a 4 ha. Considerando-se a área colhida em 1976 que foi de 822.320 ha, pode-se supor que o número de produtores no Estado está em torno de 200.000. Neste mesmo ano a participação do feijão no valor e número de contratos de crédito de custeio concedidos foi de 0,6% e 2%, respectivamente,<sup>15</sup> o que comprova o pouco acesso ao crédito por parte dos produtores de feijão. Apesar disso, a produção de feijão é de fundamental importância. De um lado o feijão é um produto de consumo largamente difundido no país e, portanto, com considerável peso nos custos das famílias; por outro lado e decorrentes das condições em que se realiza a produção de feijão, um contingente signifi-

---

<sup>15</sup> FUNDAÇÃO IPARDES. Contribuição ao estudo do crédito rural no Paraná. Curitiba, 1978. 233 p.

ativo de mão-de-obra é absorvido no cultivo desse produto.-

Entre os estados produtores, o Paraná ocupa a primeira posição, participando com 32% e 25% da produção nacional nas safras de 1976 e 1977, respectivamente. A produção paranaense, no período de 1970 a 1977, tem diminuído. Esse fato deve-se fundamentalmente às frustrações de safras, decorrentes de problemas climáticos, uma vez que a área cultivada aumentou, embora tenha apresentado oscilações no decorrer do período (Tabela 3.8.a). Não deve ser esquecido, entretanto, o fato de a expansão da soja no Paraná ter ocorrido em regiões tradicionalmente produtoras de feijão e também a diminuição da área de café, pois que o feijão também é plantado intercalado a essa cultura.

TABELA 3.8.a - FEIJÃO: ÁREA E PRODUÇÃO - PARANÁ - BRASIL - 1970/77.

ANOS	PARANÁ		BRASIL		PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL	
	ÁREA (HA) (A)	PRODUÇÃO (t) (B)	ÁREA (HA) (C)	PRODUÇÃO (t) (D)	(A)/(C)	(B)/(D)
1970	790 139	729 695	3 484 770	2 211 449	22,67	34,51
1971	826 313	757 274	3 936 201	2 667 989	20,99	28,27
1972	845 933	817 673	3 971 034	2 676 225	21,30	30,55
1973	709 274	472 079	3 814 562	2 230 920	18,59	21,16
1974	835 000	562 885	4 200 400	2 238 012	19,51	25,12
1975	768 200	607 947	4 145 916	2 282 466	18,53	26,64
1976	822 320	587 805	4 059 176	1 840 315	20,26	31,94
1977	809 640	576 805	4 551 032	2 290 007	17,79	25,19

FONTE: PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO ABASTECIMENTO - 1970 CTOA - 1977, PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - FIBGE - 1973/77, EAPA/SUPLAN-PA, 1970, ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO IDGE - 1973/77.

Segundo as previsões contidas no trabalho Perfil do Setor Agropecuário até 1985, realizado pelo IPARDES<sup>16</sup> a oferta de feijão no Estado do Paraná para os anos de 1980 e 1985 será o seguinte:

<u>ANOS</u>	<u>ÁREA (ha)</u>	<u>PRODUÇÃO (t)</u>
1980	966.165	800.951
1985	1.090.815	904.286

A produção de feijão acha-se dispersa praticamente por todo Estado. Segundo o tipo de feijão produzido - cores e preto - pode-se dividir o Estado em duas grandes zonas produtoras. A produtora de feijão preto localiza-se no Sul do Estado, estendendo-se do Extremo-Oeste até a região de Ponta Grossa. O mercado consumidor da produção paranaense de feijão preto, além do consumo interno, é o do Rio de Janeiro. A outra zona de produção começa no Extremo-Oeste e vai até a região de Londrina, isto é, o Norte do Estado. Aqui predomina o cultivo de feijão de cor e principal mercado é o do Estado de São Paulo.

Considerando-se as microrregiões homogêneas, verifica-se que algumas se destacam no que se refere à produção. Pelos dados de 1977, 8 MRHs respondem por aproximadamente 71% de produção estadual. (Tabela 3.8.b).

O destino da produção de feijão está estampada na Tabela 3.8.c de Balanço da Oferta e Demanda de Feijão no Paraná.

---

<sup>16</sup> FUNDAÇÃO IPARDES, Op. cit., nota 1.

TABELA 3.8.b- FEIJÃO - PRINCIPAIS MRH PRODUTORAS - PARANÁ - 1977

M R H	ÁREA (ha)	%	PRODUÇÃO (t)	%	RENDIMENTO (kg/ha)
Extremo-Oeste PR. (288)	92 249	11,4	77 088	13,4	835
Norte Novo de Apucarana (284)	102 137	12,6	71 869	12,4	703
Sudoeste Paranaense (289)	72 695	9,0	63 629	11,0	875
Campo Mourão (286)	87 910	10,9	50 828	8,8	578
Colonial de Irati (276)	52 900	6,5	44 341	7,7	838
N.Novíssimo de Umuarama (285)	51 566	6,4	42 981	7,4	833
Pitanga (287)	43 800	5,4	29 760	5,2	679
N.Velho de W.Braz (278)	63 765	7,8	26 901	4,7	421
SUBTOTAL	567 022	70,0	407 397	70,6	718
Demais MRH	242 618	30,0	169 488	29,4	698
Total Estado	809 640	100	576 885	100	712

FONTE: FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977

TABELA 3.8.c- BALANÇO DA OFERTA E DEMANDA DE FEIJÃO NO PARANÁ - 1970/77

ANOS	OFERTA (t)	DEMANDA							TOTAL DA DEMANDA	SALDO
	PRODUÇÃO	PERDAS	RESERVA P/ SEMENTES	CONSUMO			EXPORTAÇÕES			
				HUMANO	ANIMAL	INDUSTRIAL	OUTROS ESTA- DOS 5	EXTERIOR		
1	2	3								
1970	729 695	43 782	51 078	162 681	-	-	431 179	-	688 720	40 975
1971	757 274	45 436	53 009	171 046	-	-	296 279	-	565 770	191 504
1972	817 673	49 060	57 237	174 381	-	-	205 341	-	486 019	331 654
1973	472 079	28 324	33 045	187 779	-	-	161 412	-	410 560	61 519
1974	562 085	33 725	39 345	195 931	-	-	168 950	-	437 951	124 134
1975	607 947	36 476	42 556	203 623	-	-	193 261	-	475 916	132 031
1976	587 805	35 268	41 146	210 863	-	-	172 053	-	459 330	128 475
1977	576 885	34 613	40 382	217 453	-	-	182 127	-	474 375	102 310

FONTE: 1 - 1970/72 - EAGRI-SUPLAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO-1978 - CTBA-PR.  
 - 1973/77 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

2 - CONSIDERADO 6% DA PRODUÇÃO

3 - CONSIDERADO 7% DA PRODUÇÃO

4 - CONSUMO "PER CAPITA" DO ENDEF X POPULAÇÃO

5 - DEE - EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS.

Analisando-se essa tabela verifica-se que parcela significativa da produção estadual é exportada para outros estados. Segundo informações obtidas nas regiões de produção, os principais importadores do feijão paranaense são o Estado do Rio de Janeiro, principal mercado de feijão preto e o Estado de São Paulo que importa principalmente o feijão de cor produzido ao Norte do Estado.

Cotejando-se os dados de exportações de 1970 e 1977, observa-se uma queda acentuada do volume exportado. Em 1970 as exportações representaram 59% da produção enquanto que em 1977 o volume exportado representou 32% da produção estadual.

É importante salientar que o feijão tem sua importância restrita ao mercado interno e como produto de consumo alimentar, uma vez que não são registradas exportações para o exterior e utilização industrial do produto.

Para se identificar as principais regiões de comercialização de feijão, elaborou-se a tabela onde estão apresentados: produção, perdas, reserva para sementes, consumo humano e exportações para outros estados, por microrregiões para o ano de 1977. (Tabela 3.8.d).

Por essa tabela verifica-se que das principais regiões produtoras apenas as regiões de Apucarana e Wenceslau Braz se destacam como exportadoras. Outro aspecto que se observa é que apenas as MRH de Curitiba, Litoral Paranaense, Norte Novo de Londrina e Norte Novíssimo de Paranavaí apresentam um consumo superior à produção. Explorando os dados de exportação verifi-

TABELA 3.8.d- BALANÇO DA OFERTA E DEMANDA DE FEIJÃO, POR MIGRORREGIÃO HOMOGÊNEA - PARANÁ - 1977

MICRORREGIÕES HOMOGÊNEAS	OFERTA (t)		DEMANDA (t)					SALDO	
	PRODUÇÃO	PERDAS	RESERVA P/ SEMENTES	CONSUMO 4			EXPORTAÇÕES P/OUTROS ESTADOS 5		TOTAL
				HUMANO	ANIMAL	INDUSTRIAL			
1	2	3							
Cutitiba (268)	18 465	1 108	1 293	19 113	-	-	-	21 514	(3 049)
Litoral PR. (269)	54	3	4	3 212	-	-	-	3 219	(3 165)
Alto Ribeira (270)	4 259	256	298	924	-	-	100	1 578	2 681
Alto Rio Negro (271)	3 161	190	221	867	-	-	-	1 278	1 883
Campos da Lapa (272)	25 604	1 536	1 792	1 998	-	-	-	5 326	20 278
Campos de P. Grossa (273)	10 056	603	704	6 557	-	-	-	7 804	2 192
Campos de Jaguaridiva (274)	10 238	614	717	1 174	-	-	4 375	6 880	3 358
S.M. do Sul (275)	8 805	528	616	1 226	-	-	103	2 473	6 332
Colonial de Irati (276)	44 341	2 660	3 104	3 731	-	-	3 982	13 477	30 864
Alto Ivai (277)	12 885	773	902	2 733	-	-	309	4 717	8 168
Norte Velho de W. Braz (278)	26 901	1 614	1 883	6 025	-	-	28 142	37 664	(10 763)
Norte Velho de Jacarezinho (279)	13 456	807	942	10 205	-	-	8 568	20 522	(7 066)
Algodoeira de Assaí (280)	8 149	489	570	3 073	-	-	368	4 500	3 649
Norte Novo de Londrina (281)	9 993	600	700	17 032	-	-	-	18 332	(8 339)
Norte Novo de Maringá (282)	14 327	860	1 003	8 790	-	-	56 897	67 550	(53 223)
Norte Novíssimo de Paranavaí (283)	3 109	187	218	8 941	-	-	-	9 346	(6 237)
Norte Novo de Apucarana (284)	71 869	4 312	5 031	15 655	-	-	46 052	71 050	819
Norte Novissimo de Umuarama (285)	42 981	2 579	3 009	24 636	-	-	4 785	35 009	7 972
Campo Mourão (286)	50 828	3 050	3 558	19 667	-	-	5 422	31 697	19 131
Pitanga (287)	29 760	1 786	2 083	4 095	-	-	255	8 219	21 541
Extremo Oeste PR. (288)	77 088	4 625	5 396	32 197	-	-	4 962	47 180	29 908
Sudoeste PR. (289)	63 629	3 818	4 454	16 024	-	-	9 083	33 379	30 250
Campos de Guarapuava (290)	13 926	836	975	5 877	-	-	-	7 688	6 238
Médio Iguaçu (291)	13 001	780	910	3 700	-	-	-	5 390	7 611
TOTAL	576 885	34 614	40 383	217 452	-	-	173 403	465 852	111 033

FONTE: 1 - FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977

2 - CONSIDERADO 6% DA PRODUÇÃO

3 - CONSIDERADO 7% DA PRODUÇÃO

4 - CONSUMO "PER CAPITA" DO ENDEDEF X POPULAÇÃO

5 - DEE - EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS.

ca-se que os MRH de Maringá, Apucarana e Wenceslau Braz responderam por aproximadamente 76% do total exportado em 1977. Destas três MRH, duas - Maringá e Wenceslau Braz - exportam volumes superiores ao produzido na própria microrregião. Isso indica que produção de outras regiões convergem para essas, caracterizando-as como regiões de comercialização. Dentro dessas três regiões os principais centros (cidades) de comercialização são: Maringá, Wenceslau Braz, Ibaiti, Apucarana e Ivaiporã.

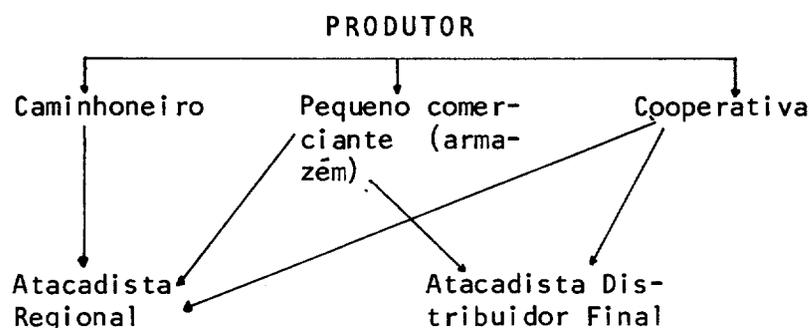
Outro aspecto interessante, pelos dados contidos na tabela, é a pouca importância das regiões produtoras de feijão preto no comércio interestadual.

Como foi salientado anteriormente, a produção de feijão preto é realizada ao Sul do Estado. Por informações que foram obtidas em viagem ao interior e confirmadas por trabalhos sobre comercialização de produtos agrícolas no Paraná, o Extremo-Oeste, Sudoeste e Colonial de Irati são regiões importantes em termos de comercialização de feijão, onde se destacam as cidades de Francisco Beltrão, Pato Branco, Cascavel e Irati como grandes centros de comércio de feijão.

Entretanto, pelos dados existentes sobre o comércio de feijão com outros estados, somente se confirma a importância das MRH de Maringá, Apucarana e Wenceslau Braz.

O feijão é provavelmente o produto agrícola no Paraná, que apresenta o maior número de agentes intermediando o processo de comercialização.

Esquemáticamente, poder-se-ia representar o processo de comercialização do feijão da seguinte maneira:



Saliente-se que o número de cada agente intermediador é variável em cada região produtora.

Descrevendo a atuação de cada agente no processo, ter-se-ia:

- a) Caminhoneiro - este agente entra nas áreas de produção cujos produtores têm dificuldade de meios para deslocar sua produção. Essa dificuldade pode ser em função do pequeno excedente comercializável de cada produtor ou em função da dificuldade de acesso a essas áreas de produção. A compra do produto pode ser feita antecipadamente ou na ocasião da entrega do produto. O preço pago ao produtor pelo caminhoneiro depende da expectativa de preço que este (o caminhoneiro) tem ao afetar a transferência do produto. Normalmente, este agente entrega o produto adquirido a um atacadista regional.

O caminhoneiro também pode ser constituir num elo

entre os produtores e zonas urbanas, transportando para as áreas de produção agrícola os produtos urbanos dos quais são carentes. Evidentemente esse expediente é utilizado como poder de barganha pelo caminhoneiro para garantir a compra do produto.

b) Pequeno Comerciante - estabelecido próximo aos produtores agrícolas e fornecedor de toda espécie de mercadorias, esse agente, assim como o caminhoneiro, mantém um vínculo muito estreito com o produtor. No período de entressafra, este comerciante financia em grande parte a atividade dos agricultores. O financiamento pode ser através de adiantamentos em dinheiro, em substituição ao crédito oficial a que o pequeno produtor não tem acesso, cobrando taxas superiores às cobradas pelas instituições financeiras, ou pelo fornecimento de mercadorias necessárias à manutenção da família do produtor. Desta forma, o comerciante mantém atrelado o produtor que para saldar suas dívidas, tem como única opção a entrega de sua safra. Este agente pode vender o produto recolhido a atacadistas regionais ou diretamente aos distribuidores dos centros consumidores.

c) Cooperativas - a importância das cooperativas na comercialização de feijão tem crescido nas últimas safras, decorrente de incentivos oficiais como, por exemplo, o crédito de pré-comercialização, financiamento às cooperativas para aquisição de caminhões. A venda do produto às cooperativas garante ao produtor o

preço mínimo, descontadas as despesas de transporte e armazenagem. Entretanto, os produtores têm sido reticentes em negociar com as cooperativas. Isso porque entre a entrega e pagamento do produto decorre um tempo que o produtor não pode esperar. Por outro lado, esse tempo não pode ser diminuído pois a cooperativa deve fazer a classificação, limpeza etc., além de realizar o processo de EGF ou AGF (Empréstimo ou Aquisição do Governo Federal).

Outro fator que tem dificultado a atuação das cooperativas na comercialização do feijão é o atrelamento do produtor a outros agentes de comercialização, descritos acima.

- d) Atacadista Regional - este agente funciona como pólo convergente da produção de uma determinada área. Caminhoneiro, pequeno comerciante e algumas vezes as cooperativas transferem a este agente a produção adquirida junto aos produtores. O atacadista regional está ligado aos distribuidores dos centros consumidores.

Um aspecto importante na comercialização do feijão é a tradição, isto é, os atacadistas por serem compradores tradicionais, manterem vínculo inclusive de amizade, são procurados para adquirir o produto, independente das condições de mercado. Esse agente pode assumir o papel de agente financeiro, financiando o

caminhoneiro, o pequeno comerciante, garantindo assim sua participação no processo de comercialização do produto.

- e) Atacadistas Distribuidores Final - estão localizados principalmente nos centros de maior consumo. Podem ser grandes redes de supermercados ou firmas empacotadoras. Pela sua capacidade de compra e proximidade com o mercado consumidor, este agente tem assegurado o fornecimento do produto.

A formação de preço em toda cadeia depende em grande parte desse agente. No caso de haver tabelamento oficial do produto a nível do consumidor, este indicará o preço a ser pago aos seus fornecedores que lhe propicie a margem de lucro considerada adequada. Da mesma forma agem os demais agentes. Em consequência o único participante da cadeia sem condições de garantir seus lucros é o produtor, mesmo porque para este, o caráter de sua atividade é a subsistência.

Pela descrição dos agentes intermediadores na comercialização do feijão, observa-se que o que permite sua existência e torna, inclusive, necessária sua atração são as condições em que está estruturada a produção. O pequeno excedente gerado por unidade produtiva, a necessidade da venda imediata da safra ou a entrega da safra para saldar dívidas assumidas nas fases anteriores à colheita, a impossibilidade de usufruir da política de crédito, formam um quadro favorável à atuação de intermediários.

As margens de comercialização para o período 1970/1977, foram calculadas tendo por base os preços médios recebidos pelos produtores, a preços de 1978, e os preços que vigoraram no mercado atacadista de Curitiba. Não foi possível identificar a participação de cada agente por falta de informação (Tabela 3.8.e).

TABELA 3.8.e - FEIJÃO - CÁLCULO DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO - EM CR\$ DE 1978.<sup>1</sup>

ANOS	PREÇOS RECEBIDOS P/AGRICULTORES CR\$/Kg	PREÇOS NO MERCADO ATACADISTA DE CTBA CR\$/Kg	MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO %
1970	5,14	5,21 - 9,08	1 - 43
1971	4,94	4,20 - 7,04	(17) - 29
1972	5,02	4,54 - 6,13	(10) - 18
1973	11,19	10,37 - 12,66	(7) - 11
1974	7,53	6,99 - 8,49	(7) - 11
1975	7,00	5,69 - 8,90	(23) - 21
1976	11,72	7,70 - 15,93	(52) - 26
1977	8,21	7,78 - 9,88	(5) - 16
1978	5,77	5,53 - 6,90	(4) - 16

FONTE: PREÇOS NOS MERCADOS ATACADISTAS - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS.

<sup>1</sup>I.G.P. - Conjuntura Econômica - Julho de 1979.

### 3.9 - RAMI

Embora tenha sido uma cultura introduzida no Brasil em outras unidades da federação, na atualidade as suas áreas de cultivo encontram-se quase que totalmente em solos paranaense.

Segundo dados estatísticos, o Paraná concentrou cerca de 99 e 98% da produção brasileira nos anos de 1976 e 1977, respectivamente, o que demonstra sua importância econômica para o Estado, assim como para os municípios produtores.

Sua estrutura de exploração caracteriza-se por alta concentração de produção a nível regional, verificando-se uma tendência à extinção do cultivo em pequenas propriedades. Esta tendência pode ser explicada pelo fato de que as indústrias de beneficiamento estão penetrando cada vez mais no cultivo, conduzindo suas próprias lavouras, retirando do processo produtivo do rami aqueles pequenos produtores.

É uma cultura com características de mão-de-obra intensiva, absorvendo-a tanto na forma direta (produção) como indireta pela indústria de beneficiamento.

O rami apresentou, tanto em sua área de cultivo como em seu volume de produção um decréscimo da ordem de 60 e 50%, respectivamente, para o ano de 1977 em relação a 1970 (ver tabela 3.9.a). Esta redução tem como principais explicações, as seguintes: inexistência de preços mínimos (instituídos somente na safra 74/75), para o produto; o elevado poder de competição exercido pelas fibras sintéticas reduzindo o consumo das fibras naturais; redução das cotações de preços do rami no mercado ex-

terno.

Contudo, para os próximos anos, segundo estimativa do IPARDES,<sup>17</sup> espera-se que a oferta de rami se estabilize. Prevê-se, por exemplo, que a área de cultivo e respectiva safra alcancem em 1980 e 1985, cerca de 15.466 hectares e 25.643 toneladas.

TABELA 3.9.a - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DO RAMI PARANAENSE

Em toneladas

ANOS	ÁREA (ha) 1	PRODUÇÃO 2	EXPORTAÇÕES		
			Vias Inter- nas 3	Exterior 4	Total 5
1970	19 965	29 500	27 301	-	27 301
1971	19 360	30 000	21 506	1 860	23 366
1972	16 940	26 000	18 478	2 736	21 214
1973	15 730	27 500	22 403	6 139	28 542
1974	14 036	25 000	23 449	5 450	28 899
1975	12 160	23 500	11 694	495	12 189
1976	9 475	18 300	12 521	895	13 416
1977	8 000	13 800	4 542	727	5 269

FONTE: 1 e 2: 1970/72: E AGRI-SUPLAN - PLANO ANUAL DE PRODUÇÃO E ABASTECIMENTO - 1980

1973/77: FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL

3: DEE

4: CACEX

5: 3 + 4

Observa-se, na tabela 3.9.a que a maior parte da produção paranaense de rami bruto destina-se à exportação para ou-

<sup>17</sup>FUNDAÇÃO IPARDES, op. cit., nota 1

tras unidades da Federação. Isto se dá em função de que a maioria da indústria de beneficiamento e fiação do rami não se localiza no Paraná, onde as unidades instaladas processam apenas as primeiras fases de beneficiamento. Existem apenas três unidades localizadas em Londrina e Uraí que atingem as últimas fases de beneficiamento chegando até a fiação, colocando suas produções tanto no mercado externo quanto no nacional.

Cerca de 80% da produção brasileira de rami beneficiado e fiado é exportado, sendo portanto bastante reduzido o consumo nacional.

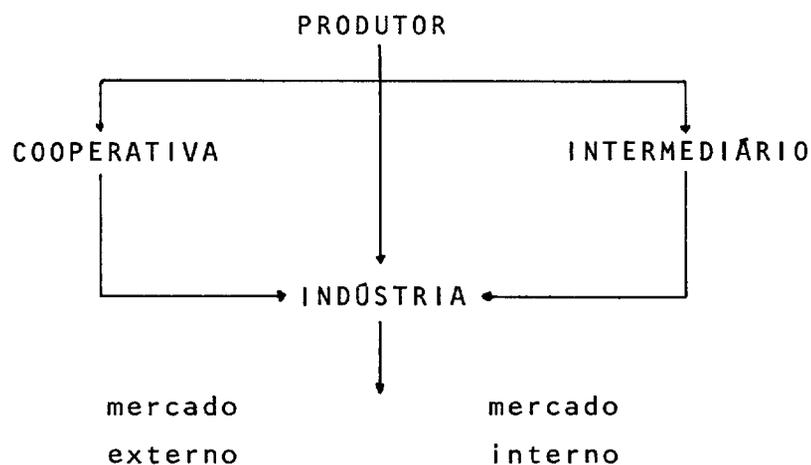
Quanto à distribuição geográfica da ramicultura no Paraná, seis microrregiões detiveram a totalidade da produção em 1977, conforme mostra a seguinte tabela.

TABELA 3.9.b - ÁREA E PRODUÇÃO DE RAMI POR MICRORREGIÃO HOMO-  
GÊNEA - 1977

MRH	Em toneladas	
	ÁREA (ha)	PRODUÇÃO
12 - Norte Velho de Jacarezinho	1 242	2 407
13 - Algodoeira de Assaí	2 490	4 445
14 - Norte Novo de Londrina	1 238	1 239
17 - Norte Novo de Apucarana	1 635	3 097
19 - Campo Mourão	1 130	2 083
21 - Extremo-Oeste Paranaense	265	530
T O T A L	8 000	13 800

FONTE: FIBGE - PRODUÇÃO AGRÍCOLA MUNICIPAL - 1977

Na comercialização do rami pouco é o número de agentes na sua intermediação. O rami já descortiado sai da lavoura e segue para a indústria, cooperativa ou para o intermediário. Estes dois últimos processam algumas fases do beneficiamento antes de encaminhar o produto às indústrias que processam o alvejamento e a fiação. Abaixo visualiza-se esta malha de comercialização.



Tem-se observado que a indústria vem se aproximando da atividade primária, seja comprando diretamente do produtor, ela mesma, ou o empresário industrial, seja atuando no processo de produção agrícola.

A entressafra do rami vai de junho a setembro. Como a cultura permite três cortes por safra, tem-se conseqüentemente três períodos de comercialização, que se iniciam em outubro, janeiro e março.

Como grande parte da produção nacional destina-se ao mercado externo, é este mercado que orienta o preço a vigorar internamente. Desde a safra de 1974/75, o rami está incluído na

política de preços mínimos. As formas de pagamento ao produtor na grande maioria dos casos é à vista.

Na tabela 3.9.c verifica-se que no período 1970/77 o preço médio real recebido pelos agricultores passou de Cr\$ 5,81 para 7,10 por quilograma, atingindo o mais alto preço em 1973. A partir da inclusão do rami na política de preço mínimo observa-se que estes foram sempre inferiores ao preço pago aos produtores.

TABELA 3.9.c - PREÇO MÉDIO ANUAL RECEBIDO PELOS AGRICULTORES E PREÇO MÍNIMO DO RAMI 1970/1977 - em Cr\$ de 1978

ANO	PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES	PREÇOS MÍNIMOS
1970	5,81	-
1971	5,37	-
1972	7,67	-
1973	8,90	-
1974	7,74	6,07
1975	6,38	5,58
1976	7,07	6,50
1977	7,10	5,92

FONTE: PREÇOS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES - FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS  
 DERAL - SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA

## **4 - INFRA-ESTRUTURA PARA COMERCIALIZAÇÃO**

### **4.1 - ARMAZENAGEM**

A capacidade estática de armazenagem no Paraná tem crescido significativamente nos últimos anos. Em 1973 contava-se com 5.804.550 toneladas, sendo 4.693.797 ensacados e 1.110.713 a granel. Cinco anos após, esta capacidade atingia a 12.394.256 toneladas, apresentando um incremento muito maior na armazenagem a granel que quintuplicou atingindo a 5.711.667 toneladas, enquanto a capacidade de armazenamento convencional situou-se em 6.682.589 toneladas.

A tabela apresentada a seguir mostra a distribuição da capacidade de armazenagem, por tipo, a nível de microrregião. Comparando-se esta distribuição com a distribuição da produção dos produtos analisados neste estudo, observa-se que a localização dos armazéns no Paraná está voltada para as regiões produtoras.

As microrregiões do Extremo-Oeste, Cascavel, Ponta Grossa, Maringá, Londrina e Campo Mourão concentram 75% da armazenagem a granel do Estado. Já as microrregiões de Londrina, Maringá, Jacarezinho, Litoral Paranaense e Extremo-Oeste possuem 60% da armazenagem em sacaria.

TABELA 4.a - CAPACIDADE ESTÁTICA DE ARMAZENAGEM A GRANEL E EM SACARIA NO PARANÁ - SETEMBRO - 78

Em toneladas

MICRORREGIÃO	GRANEL				SACARIA	TOTAL GERAL
	SILOS	BATERIA	GRANELEIRO	TOTAL		
268/1 Curitiba	23 287	4 500	156 182	183 969	358 562	542 531
269/2 Litoral Paranaense	17 804	25 092	305 558	348 454	628 310	976 764
270/3 Alto Ribeiro						
271/4 Alto Rio Negro Paranaense	-	-	-	-	2 499	2 499
272/5 Campos da Lapa	5 700	1 080	33 696	40 476	156 235	196 711
273/6 Campos de Ponta Grossa	50 012	5 316	638 747	694 075	193 772	887 847
274/7 Campos de Jaguariva	13 926	-	-	13 926	35 504	49 430
275/8 São Mateus do Sul	-	-	-	-	11 303	11 303
276/9 Colonial de Irapé	1 020	2 300	-	3 320	33 839	37 159
277/10 Alto Ivaí	-	-	-	-	2 436	2 436
278/11 Norte Velho de W. Braz	-	-	-	-	97 085	97 085
279/12 Norte Velho de Jacarezinho	49 888	18 350	92 004	160 242	746 540	906 782
280/13 Algodoeira do Assaí	13 026	1 920	13 193	28 139	150 650	178 789
281/14 Norte Novo de Londrina	109 526	26 784	416 337	552 647	1 199 718	1 752 365
282/15 Norte Novo de Maringá	37 827	-	527 016	564 843	860 839	1 425 682
283/16 Norte Nov. de Paranavaí	850	640	25 584	27 074	241 709	268 783
284/17 Norte Novo de Apucarana	20 575	1 400	53 000	74 975	498 583	573 558
285/18 Norte Nov. de Umuarama	4 800	-	38 327	43 127	318 974	362 101
286/19 Campo Mourão	24 049	7 328	489 918	521 295	333 168	854 463
287/20 Pitanga	-	-	10 000	10 000	1 380	11 380
288/21 Extremo Oeste Paranaense	86 537	23 220	1 816 108	1 925 865	526 731	2 452 596
289/22 Sudoeste Paranaense	9 990	-	343 894	353 884	219 204	573 088
290/23 Campos de Guarapuava	22 080	13 976	110 940	146 996	52 497	199 493
291/24 Médio Iguaçú	-	-	18 360	18 360	13 051	31 411
TOTAL	490 897	131 906	5 088 864	5 711 667	6 682 589	12 394 256

FONTE: CADASTRO NACIONAL DE UNIDADES ARMAZENADORAS - CIBRAZEM

A capacidade total de armazenamento no Paraná dá condições para uma boa movimentação de safras, sendo insuficiente ainda, principalmente quanto a granel, para formação e guarda de estoques reguladores. Ainda é pequena, apesar do estímulo que vem tendo, a armazenagem a nível de fazenda.

Segundo levantamento mensal realizado pela CIBRAZEM, em toda a rede estadual junto a ela cadastrada, com exceção dos armazéns do Instituto Brasileiro do Café, os meses de maior demanda por armazenagem, por produto, são: em abril, o arroz; em março, o feijão; em maio, a soja e o algodão; em agosto, o milho e em novembro, o trigo.

#### 4.2 - TRANSPORTE

Considerando-se as rodovias federais, estaduais e municipais, o Paraná dispõe de uma malha rodoviária superior a 100 mil quilômetros de extensão. Mais de 80% de sedes municipais no Estado estão interligadas por rodovias asfaltadas, numa extensão superior a 4.000 quilômetros.

De modo geral, as regiões Norte e Central do Estado apresentam-se melhores servidas de vias pavimentadas. Entretanto, o problema existente em todas as regiões, agravado principalmente nas microrregiões do Extremo-Oeste e Sudoeste Paranaense, é o de estradas vicinais, ligando as zonas produtoras aos troncos rodoviários, onde o tráfego se torna difícil em épocas de chuvas.

O sistema ferroviário no Paraná conta com apenas 1.942

quilômetros, e é pequena sua participação em relação aos outros meios de transporte, na movimentação das safras agrícolas, devido principalmente à baixa capacidade de escoamento da via e de seu traçado muito afastado das regiões produtoras. Espera-se, entretanto, que com a conclusão de projetos de ferrovias já existentes, o sistema tenha condições de competição com os demais meios de transporte e possa oferecer uma opção mais eficiente e a menores custos, visto tratarem-se de vias construídas para suportar uma alta densidade de tráfego e permitir às composições velocidades maiores que as atuais.

O transporte hidroviário no Estado do Paraná limita-se ao trecho Guaíra-Panorama-Porto Epitácio, no Rio Paraná. Dada a infra-estrutura existente, este meio de transporte tem se caracterizado por longa demora. Existem projetos de represas para esta região o que, uma vez executados, permitirão um tráfego normal por esta via, possibilitando o escoamento rápido e econômico dos principais produtos que até então vêm demandando este tipo de transporte. Pequena também são as exportações de produtos agrícolas paranaense por cabotagem, atualmente só milho e derivados de soja utilizam-se dessa via de transporte.

#### 4.3 - TELECOMUNICAÇÕES

O Paraná é um dos Estados brasileiros bem melhor servido por uma rede de microondas cobrindo todo seu território e permitindo ligações por telefone ou via telex com as demais regiões do País e com o exterior. São mais de 230 mil terminais em todos os municípios do Estado, que possui 139 localidades ligadas

ao serviço de discagem direta à distância e 91 cidades ligadas ao serviço de discagem direta internacional.

#### 4.4 - SERVIÇO BANCÁRIO

O Estado é servido por uma rede de mais de 800 agências bancárias distribuídas em seu território apoiando tanto as atividades comerciais como de financiamento à produção. O Governo do Estado atua diretamente no estímulo às atividades empresariais, principalmente com financiamentos para a indústria, agricultura e setor serviço através de seus agentes que são o Banco do Estado do Paraná, o Banco de Desenvolvimento do Estado do Paraná e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul.

## **5 - MODELOS DE NEGOCIAÇÃO**

Este item visa apresentar a estrutura e o funcionamento dos diferentes modelos de negociação através de Bolsa, envolvendo o mercado disponível, entrega direta e a termo e um sistema alternativo de comercialização calcado numa estrutura de Salas de Vendas Públicas.

Baseado nos modelos referidos, serão apresentadas as características essenciais dos diferentes sistemas de comercialização, com vistas a fundamentar uma proposta de modelo de negociação para o Paraná, considerando basicamente as peculiaridades do Estado, no tocante à estrutura de produção, armazenagem dos produtos, industrialização e comercialização com vistas ao mercado interno e externo.

### **5.1 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DO MERCADO DISPONÍVEL E DE ENTREGA DIRETA**

#### **5.1.1 - Conceituação**

O Mercado Disponível é aquele que opera com produtos existentes; onde o vendedor possui a mercadoria enquanto que o comprador deseja efetivamente possuí-la. Assim, em termos operacionais, o montante de negócios realizados equivale ao volume de produto movimentado para entrega efetiva.

Os contratos realizados de compra e venda de Entregas Diretas, são aqueles realizados para entrega futura, direta e efetiva dos produtos transacionados. Estes contratos são considerados Firmes, quando são liquidados pela entrega da mercadoria ou A Prêmio, quando são sujeitos a anulação ou prorrogação, por desejo das partes, mediante o pagamento de uma indenização ou multa estipulada em contrato.

As vendas para Entrega Direta, podem ser ainda:

- com facilidades, onde pode ser alterada a quantidade comprada ou vendida, mediante aviso prévio das partes;
- com opção, que se referem às condições de entregas parciais em épocas diferentes; e
- com opção de Entregar ou Receber, ou não, são os contratos específicos em que tanto o vendedor como o comprador ficam com o direito a opção de respectivamente, entregar ou não e de receber ou não a mercadoria, mediante o pagamento de um prêmio à contra parte, até um determinado prazo.

As operações no Disponível e para Entregas Diretas são realizadas por intermédio de corretores oficiais da Bolsa, os quais após a transação, preenchem os Pedidos de Mercadorias nos quais deve constar obrigatoriamente: nome do comprador e vendedor, bem como do corretor que fez o pedido; discriminação de mercadoria; local de entrega ou retirada do produto; embalagem; preço; bem como o local, prazo de embarque ou destino da mercadoria, além da data de operação.

Nestes tipos de transação, as mercadorias viajam por

conta e risco do comprador, salvo disposição em contrário prevista no pedido.

Caso as mercadorias entregues, objeto da operação, estiverem em desacordo com o pedido e sendo a diferença pouco acentuada, o comprador fica com a mercadoria, recebendo do vendedor a indenização arbitrada. Se a diferença é acentuada, a parte prejudicada recebe a diferença arbitrada pela Comissão de Classificação e Arbitragem da Bolsa, cabendo-lhe ainda o direito de optar pela aceitação da mercadoria.

#### - Bolsa de Cereais

As Bolsas de Cereais, basicamente, são aquelas que propiciam a realização de negócios no Mercado Disponível e de Entrega Direta. Elas oferecem uma infra-estrutura de serviços, inclusive espaço físico, de forma que corretores, compradores e vendedores de produtos, representando as partes interessadas na operação, se encontrem em idênticas condições e oportunidades para todos, para realizarem seus negócios.

A Bolsa é o local onde se formam espontaneamente, em função das leis do livre jogo de mercado, os preços representativos de sua realidade econômica. É na Bolsa que se consubstancia a efetiva transparência do mercado, resultado da livre manifestação da oferta e procura.

#### 5.1.2 - Estrutura

##### - Administração

Essencialmente, as Bolsas são sociedade civis por quo-

tas, denominadas títulos. Os membros proprietários desses títulos são apenas pessoas físicas que, entretanto, se representantes de pessoa jurídica, podem transferir a estas os privilégios do título. Os títulos são transferíveis por compra e venda, devendo as ofertas serem apresentadas a um órgão específico da Bolsa.

Se um título é oferecido à venda por um de seus membros, a Bolsa tem o direito à opção, ao preço de mercado. Se, por outro lado, alguém deseja tornar-se membro, deve, além de comprar o título, ser aprovado pelos demais membros da Bolsa.

A administração da Bolsa é feita por um Conselho Superior, composto por membros que são eleitos periodicamente por seus pares. O conselho elege seu presidente e vice e demais membros para cargos que exigem esse "status", principalmente aqueles que compõem as várias comissões. O presidente apresenta ao Conselho o nome do superintendente e dos demais diretores para homologação; estes serão os executores da administração do dia-a-dia, para o que contam com um corpo permanente de funcionários.

As referidas Comissões são grupos de trabalho nomeados para realizar trabalhos específicos, seja de supervisão, seja de implantação de novas atividades ou novas rotinas.

#### - Conselho Consultivo

O Conselho Consultivo que tem um Presidente e um Secretário, geralmente compõe-se de todos os ex-presidentes e um

grupo de conselheiros eleitos pela Diretoria.

Sua função é colaborar com a Diretoria da Bolsa na interpretação dos Estatutos e na solução dos casos omissos, além de estudar e dar parecer sobre qualquer assunto que lhe seja submetido, quer pela Diretoria, quer por solicitação de um grupo de seus componentes.

- Conselho Fiscal

Sua competência é a de verificar, discutir, aprovar ou impugnar, em reunião, os balancetes mensais e os relatórios financeiros da Bolsa, dando sobre estes, o seu parecer.

- Comissão de Sindicância

A Comissão de Sindicância compete promover, ou fazer promover as investigações e diligências que se fizerem necessárias, para consubstanciar um parecer sigiloso sobre propostas para admissão de novos associados.

- Câmaras de Mercadorias

As câmaras de Mercadorias têm por função fiscalizar a atividade das comissões incumbidas da fixação das cotações do Disponível, além de fiscalizar a exata aplicação dos regulamentos vigentes, relacionados a uma ou um grupo de mercadorias.

É também sua função estudar e sugerir à Diretoria, providências que dizem respeito à regulamentação do Mercado e

ao processo da fixação de suas cotações, bem como ao estabelecimento ou alteração de padronagens ou tipos de produtos.

- Comissão de Classificação e Arbitragem

Essas Comissões são constituídas para apresentar pareceres, sobre questões que lhes forem submetidas pela Diretoria da Bolsa ou pelo Juizado de Pendências, em especial no tocante à reclassificação de produtos e pendências em relação aos contratos.

- Câmara Arbitral

Sempre que se apresentarem divergências sobre a execução de contratos, que tenham por objeto mercadorias não compreendidas nos estatutos e regulamentos da Bolsa, a câmara arbitral deve dirimir as divergências.

- Juizado de Pendências

O Juizado de Pendências é solicitado a intervir por qualquer interessado, associado da Bolsa, nas questões oriundas de negócios realizados no Mercado Disponível e de Entrega Futura, registrados na Bolsa, para decidir sobre pendências existentes.

Para o bom desempenho de suas funções, esse juizado, sempre que necessário, solicita parecer às Comissões de Classificação e Arbitragem.

O não cumprimento das decisões do Juizado de Pendências pelas partes que não sejam associadas da Bolsa, impede o ingresso futuro do faltoso no quadro social da Bolsa, bem como de determinar o registro de novos negócios sendo o fato comunicado a todos os associados, por circular. Quanto aos associados, a pena aplicável é a sua eliminação dos quadros da Bolsa.

#### - Os Associados da Bolsa

Os Associados são admitidos pela Bolsa, após sondagem de sua vida pregressa.

Seus direitos básicos são:

- a - Assistir às Assembleias Gerais, tomando parte nas discussões e resoluções;
- b - Votar e ser votado para os cargos eletivos;
- c - Efetuar transações comerciais no recinto da Bolsa, através dos corretores ali credenciados; e
- d - Recorrer ao Juízo Arbitral e ou Juizado de Pendências, para solução de contendas em que sejam partes.

As obrigações dos associados são:

- a - Cumprir os Estatutos e Regulamentos, as determinações da Diretoria da Bolsa e as resoluções da Assembleia Geral;
- b - Desempenhar os cargos ou Comissões para que forem eleitos ou nomeados;

- c - Pagar as mensalidades, taxas, corretagens fixadas e os serviços da Bolsa;
- d - Cumprir as resoluções do Juízo Arbitral e Juizado de Pendências; e
- e - Recorrer à interferência dos corretores para realização de quaisquer transações comerciais no recinto social, entregando-lhes as amostras necessárias.

#### -Os Corretores

A Bolsa mantém um quadro composto por um número pré-determinado de Corretores todos classificadores de produtos vegetais, para servirem de intermediários entre compradores e vendedor, mediante comissão, nas transações comerciais.

Todos os negócios realizados pelos corretores tanto no Disponível quanto de Entregas Diretas, são por eles registrados na Bolsa.

O órgão representante dos corretores é uma Câmara Sindical eleita em assembléia geral, pelos próprios.

A admissão de um corretor na Bolsa, é um processo complexo, devendo primeiramente existir vaga no quadro correspondente. Além das exigências que são feitas, quanto à capacidade civil e comprovada idoneidade comercial, o corretor presta fiança de importância fixada pela Diretoria, através de seguro de fidelidade funcional feito em empresa seguradora, ou em moeda

corrente no país, títulos ou outros valores aceitos a Juízo da Diretoria, sempre em base inferior à sua cotação corrente.

Além de sua própria fiança, o corretor prestará outra, a que for fixada pela Diretoria, para cada preposto seu que quiser nomear.

Os corretores têm como deveres:

- a - Pagar as suas mensalidades;
- b - Prestar a fiança citada;
- c - Votar e ser votado para a Câmara Sindical;
- d - Assumir a responsabilidade dos negócios que realizarem até o momento de entregar às partes as confirmações devidamente assinadas;
- e - Adotar os modelos de impressos usados pela Bolsa e manter o registro de todos os negócios que realizarem;
- f - Registrar, na seção competente no dia, todas as transações realizadas por seu intermédio; e
- g - Aceitar, expor e negociar todas as mercadorias cujas amostras lhes sejam confiadas para tais finalidades;

É vedado ao corretor operar ou negociar por conta própria.

Cabe aos prepostos, que deverão reunir condições de idoneidade e competência, colaborar com os corretores e substi-

tuí-los nos casos previstos nos regulamentos da Bolsa.

- Receitas e Serviços

As receitas das Bolsas são formados pelas mensalidades, doações, emolumentos e taxas cobradas por tipo de operação, observando-se que não é incomum, pelo fato da Bolsa ser uma entidade sem fins lucrativos, ser feita a distribuição dos excessos de comissões cobradas aos membros, numa base "prô rata".

Os serviços oferecidos pelas Bolsas são:

- a - O pregão e leilão, compreendendo o "pits" ( postos) e todas as informações sobre preços e volume de negócios ali realizados;
- b - Informações e análise estatísticas, sobre o movimento da Bolsa;
- c - Informações sobre a evolução dos mercados (Disponível e Entrega Futura) correlatos aos produtos ali transacionados;
- d - Informações meteorológicas;
- e - Informações de fatos, de qualquer espécie e origem, que possam influir nos preços e quantidade ali praticados;
- f - Informações sobre leis e regulamentos federais e estaduais, sobre os produtos;
- g - Arbitragem sobre disputas surgidas entre membros;
- h - Telefones e telex à disposição dos corretores para

comunicações; e

i - Outros serviços a critério da Bolsa.

Naturalmente alguns desses serviços podem, eventualmente, propiciar alguma receita líquida à Bolsa, porém, a idéia básica é oferecê-los ao custo de execução.

- Funcionamento

As operações básicas em Bolsas podem ser no Disponível e Entrega Futura.

Nestas operações os negócios são fechados diretamente entre os corretores, representantes do comprador e do vendedor, em pregão ou leilão, procedendo o registro do negócio correspondente, na Bolsa, oficializando-se assim a operação.

Toda operação deve ser registrada, porque:

- a - O registro garante que o negócio realizado através do corretor oficial da Entidade, está sendo feito ao preço do dia;
- b - Após a operação, o corretor preenche um pedido, padronizado pela Bolsa, no qual, são assentadas todas as condições que foram estabelecidas pelas partes operadoras - comprador e vendedor;
- c - Ao levar este pedido para registro, o Setor competente, confere todas as cláusulas; identifica a amostra que serviu de base para o negócio; arquiva parte dela em recipiente da Bolsa (à vista de todos),

- o qual é lacrado e numerado, ficando tudo assentado na ficha de pedido que é carimbada e datada;
- d - A partir desse momento, a operação fica cercada de todas as garantias e o seu cumprimento passa a ser obrigatório, moralmente, perante a Bolsa;
  - e - Se houver dúvida quanto à qualidade da mercadoria recebida em relação àquela que serviu de base para o negócio, o comprador poderá recorrer a Câmara Arbitral da Bolsa, para solicitar uma arbitragem e, assim, chegar a uma realidade;
  - f - Ao recorrer a Câmara Arbitral se está confiando um trabalho a um órgão competente, composto de elementos altamente especializados nos produtos sobre os quais se pronunciam;
  - g - Se condições adversas influírem no cumprimento de uma transação feita, o operador que se julgar prejudicado poderá recorrer ao Juizado de Pendências da Bolsa, que diligenciará a reclamação, examinando todos os ângulos, dando, no final, a sentença a ser cumprida;
  - h - Ao se submeter a um julgamento do Juizado de Pendências, o reclamante ou reclamado, está transferindo o seu problema às mãos de um grupo de comerciantes tradicionais (os que compõem o Juizado), bem relacionados, com larga vivência, absolutamente capazes de encontrar, como sempre o fizeram, a solução mais consentânea com os interesses de ambos os operadores;
  - i - Se o operador não concordar com a decisão da Câ-

mara Arbitral ou do Juizado de Pendências, poderá recorrer, em segunda instância, à Diretoria da Bolsa que recapitula todo o processo, mantendo ou reformando a sentença proferida;

- j - O sigilo do negócio é mantido entre os operadores, de vez que a via do pedido que fica em poder da Bolsa, serve apenas para fins estatísticos, não tendo o nome dos operadores - comprador ou vendedor; e
- l - Se com todas estas garantias oferecidas ao operador, este desejar furtar-se à responsabilidade do negócio realizado, será eliminado do quadro associativo e o fato comunicado aos sócios de todo o país, podendo-se imaginar o que ocorre com a firma que passa a ter o seu crédito abalado, com os demais comerciantes do seu ramo.

## 5.2 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DO MERCADO A TERMO

### 5.2.1 - Conceituação

O objetivo do mercado a termo ou futuro, inversamente do Disponível, não é entregar ou receber efetivamente as mercadorias. Sua função essencial é o da prevenção contra os riscos advindos da variação dos preços dos produtos.

Em termos práticos operacionais, somente uma pequena parcela dos contratos a termo são liquidados por entrega efetiva de mercadorias. Basicamente, nas operações a termo, um contrato de compra tem sua contrapartida num contrato de venda de um produ-

to, com características idênticas e vice-versa.

Essa negociação nos dois sentidos, liquida totalmente a posição do comerciante nesta operação.

Os contratos a termo são um instrumento para o comerciante, representativos de operações que serão devidas no futuro e não no presente (a não ser que sejam liquidadas antecipadamente), contratos estes, que podem ser objeto de compra e venda independentemente do "hedger" possuir a mercadoria ou de realmente pretender possuí-la. Isto torna o mercado a termo acessível ao especulador, já que ele poderá aí comprar sempre que julgar que os preços virão a subir, esperando obter lucro quando da realização da venda. Da mesma forma, os especuladores venderão no mercado a termo quando julgarem que haverá baixa de preços, na expectativa de comprar posteriormente, a preços ainda mais baixos.

Quanto aos "hedgers" (que diferem do especulador pelo fato de que eles possuem o produto para vender, ou realmente o desejam comprar), utilizam-se do mercado a termo, basicamente da mesma forma que os especuladores.

Se o "hedger" possui a mercadoria e receia que seu preço venha a cair antes que ela seja efetivamente vendida, irá vendê-la no mercado a termo, de modo a obter um lucro na venda, compensando o baixo preço que os "hedgers" julgavam que a mercadoria teria, quando fosse entregue.

Por outro lado, se o "hedger" necessita adquirir um pro-

duto e receia que seu preço suba antes que ele possa ser comprado, então comprará este bem no mercado a termo, de modo a obter um lucro que lhe permita encarar o preço mais alto que ele terá de pagar pela mercadoria no mercado à vista.

É aí que consiste fundamentalmente a vantagem oferecida pelo mercado a termo. Com uma posição de valor idêntico ou ligeira variação para mais ou menos, mas de sentido oposto no mercado à vista e a termo, o "hedger" espera compensar o que acontece no mercado à vista com o que sucede no mercado a termo. Uma perda no mercado à vista é contrabalanceada com um ganho no mercado a termo e vice-versa. O especulador, por sua vez, procura auferir ganhos, nas expectativas de oscilações de preços.

#### 5.2.2 - Estrutura

As Bolsas de Mercadorias evoluíram de mercados onde se compravam e vendiam mercadorias à vista (mercado disponível). À medida que os mercados foram aumentando em volume de vendas, as transações em dinheiro, à vista, passaram a seguir aos negócios para entrega futura e daí, automaticamente para as negociações de contratos a termo.

As Bolsas de Mercadorias, além de estabelecerem, através da oferta e da procura, cotações em pregão público, executam outras funções úteis aos "hedgers" e especuladores. Atuam como canais de informação, apresentando a situação mundial de mercado dos diferentes produtos. Além disso, as Bolsas padronizam os diversos produtos em lotes, para que a negociação básica seja realizada com a mesma quantidade e qualidade de mer-

cadoria.

Quando um contrato a termo se torna vencido (chega o momento de sua liquidação seja por diferença ou por entrega), através das Bolsas é garantida a qualidade dos produtos a serem entregues, assegurando aos compradores a obtenção daquilo que compraram e aos vendedores o recebimento líquido e certo das importâncias que lhe são devidas.

As Bolsas regulam as operações de compra e venda, evitando abusos e garantindo lealdade e honestidade, pela adoção de códigos de conduta ética e de arbitragem de conflitos.

Finalmente, as Bolsas apresentam-se como pontos centrais de negociação, sobre os quais o Poder Público pode exercer a sua vigilância para proteger o interesse da coletividade.

#### - O Contrato Futuro

As operações em Bolsas de Mercadorias são feitas através de contratos específicos. Estes contratos estipulam não somente o tipo de produto transacionado, como também o mês da entrega, incluindo além do mais, a quantidade sempre padronizada de mercadoria que será entregue.

O objetivo da Bolsa é dar suporte e segurança aos compradores e vendedores no tocante aos contratos firmados. A utilização do contrato padronizado, objetiva fazer com que as flutuações de preços traduzam de forma mais facilmente perceptível, as variações em valores, sem o problema da conversão dos

movimentos de preços pelo complexo sistema de cálculo dos diferenciais de quantidades e qualidades dos produtos.

Numa Bolsa de Mercadorias, raramente uma mercadoria objeto de um contrato é entregue ou movimentada fisicamente. Os "Warrants" ou outros documentos representativos dos direitos dos vendedores é que são enviados aos compradores, sendo acompanhados por certificados oficiais de qualidade e quando os documentos chegam, o valor do contrato deve ser pago imediatamente.

No entanto, quando da liquidação por entrega dos contratos negociados na Bolsa, é evidente que são permitidas algumas pequenas diferenças nos padrões estabelecidos para o produto, especificamente no caso de seu tipo e local de entrega, são previstas alternativas cada uma com seu custo, âgios e desâgios, estabelecidos antecipadamente.

#### - Caixa de Liquidação

O detalhe mais importante num contrato futuro, são as partes contratantes. Essas partes, não são os agentes de mercado, ou seja, o "hedger" e o especulador, ou produtor e o exportador, mas sim os corretores membros da Caixa de Liquidação.

A função da Caixa é realizar a compensação das posições de cada um no mercado (comprador e vendedor) de forma a permitir que:

- a - alguém que queira retirar-se do mercado possa fazê-lo por intermédio de uma operação inversa; e,
- b - se alguém desejar receber ou entregar mercadoria, saiba a quem se dirigir.

A Caixa de Liquidação garante a efetivação financeira de todos os contratos, cabendo a cada um de seus membros a efetivação da entrega física da mercadoria, se algum operador não aceitar a solução da Liquidação por diferença de preços.

A Caixa garante integralmente o cumprimento dos contratos firmados, assumindo de imediato o compromisso financeiro do faltoso junto à sua contraparte, cobrando posteriormente o cumprimento do compromisso por parte do devedor.

Os recursos necessários para cobrir eventuais faltas dos operadores são provenientes dos depósitos de cada sócio da Caixa que compõe um fundo comum, cobertos pelo patrimônio desta, e, em última instância, cobertos pelo patrimônio pessoal dos sócios (membros) da Caixa.

A Caixa é uma sociedade civil composta por um número determinado de sócios, sendo os títulos de sócio passíveis de negociações e transferíveis dentro de regras preestabelecidas para aceitação de novos membros.

Sua receita é constituída pelas comissões cobradas pelos serviços de compensação, pelas taxas estabelecidas, pela entrega de mercadoria e pelo rendimento da aplicação de parte do fundo comum composto pelas "margens" dos sócios.

No tocante a operação na Caixa, todas as negociações são feitas não pelas partes interessadas em comprar ou vender, mas sim, pelos próprios membros da Caixa como se os negócios fôsem realizados somente entre eles.

É isto que permite que cada membro (sôcio) represente o cliente (operador) e, no caso de falta deste, o responsável pelo fiel cumprimento do contrato perante os outros sôcios, é o próprio membro. A garantia da efetivação do negócio, fica viabilizada pelos depósitos de cada membro e pela caução de toda ou parte do patrimônio pessoal de cada um.

Em função da garantia oferecida e existente, o patrimônio da Caixa deve ser elevado. Cada membro efetua um elevado depósito no fundo comum citado, em dinheiro ou títulos de grande liquidez, para que a Caixa disponha de imediato de recursos, para cobrir as eventuais faltas deste membro ou de qualquer outro, enquanto durar, se necessário, a ação judicial contra o faltoso, caso este não reponha o prejuízo.

Daí, infere-se que para ser membro de uma Caixa de Liquidação é necessário que o candidato a sôcio, deva ser sempre bem sucedido comercialmente, além de apresentar alta idoneidade e capacidade financeira, principalmente a curtíssimo prazo.

- A Corretora

A Corretora tem por função básica a compra e venda de contratos futuros em nome dos clientes, "hedgers", especuladores, pessoas físicas ou jurídicas.

Para operar, a Corretora deve ser obrigatoriamente membro da Bolsa e em alguns casos em função de seu grau de interesse e volume de negócios, pode ser membro da respectiva Caixa de Liquidação.

A Corretora mantém contato com o cliente, através de um assistente executivo, o qual recebe as ordens de compra e venda, mantendo o cliente informado sobre toda a regulamentação federal, as normas da Bolsa, procedimentos da Arbitragem, necessidades financeiras além de naturalmente, orientá-lo sobre a melhor alternativa de mercado.

A Corretora deve realizar diariamente na Bolsa o registro de todas as operações realizadas, além de manter um registro contábil próprio e de cada cliente.

#### - O Cliente

Os clientes são as partes interessadas em realizar negócios em Bolsa, tanto para comprar e vender efetivamente a mercadoria, como para especular no mercado, procurando ganhos diferenciais nos preços.

Os clientes sempre devem atuar através de Corretoras credenciadas na Bolsa, podendo ser o hedger, o especulador, outras corretoras não-membros da Caixa e outras Corretoras não-membros da Bolsa e/ou Caixa de Liquidação.

#### -Contas de Cliente

As contas dos clientes nas Corretoras, entre outras, podem ser as seguintes:

- a - Individual: que se refere a uma pessoa física;
- b - Conta Conjunta: que se refere a duas pessoas contratadas entre si;
- c - Conta de Participação: refere-se a um grupo fechado ou aberto, com um representante credenciado a realizar contrato com a Corretora; e,
- d - Conta Sociedade: refere-se a pessoa jurídica.

Para efeito de operação, normalmente todas as ordens emitidas para a Bolsa, são visadas por um diretor da Corretora, ficando o Assistente Executivo como procurador.

#### -Ordem de Compra e/ou Venda

As ordens de compra e/ou venda emitidas pelos clientes e levadas ao pregão através das Corretoras podem ser de vários tipos, sendo as mais comuns as seguintes:

- a - Mercado - O cliente especifica quantos contratos deseja (comprar ou vender), estabelece o mês e o preço da transação é o do movimento do pregão do dia;
- b - Com Limite de Preço - O cliente se comprador especifica qual o maior preço que deve ser pago e inversamente, se vendedor determina qual o menor pre-

ço que pode ser contratado;

- c - Diferencial (Spread) - Com essa ordem, o cliente procura assumir uma posição no diferencial de preços, já que a cada compra é feita a imediata contrapartida de venda e vice-versa. Essa posição no diferencial de preços pode ser estabelecida com uma operação executada numa Bolsa e sua contrapartida em outra Bolsa, exigindo para tanto um constante e permanente acompanhamento dos diferentes pregões;
- d - Cancelamento - O cliente pode desejar cancelar no todo ou alterar em parte sua ordem de compra ou venda, bastando para isso manter contato prévio com a Corretora;
- e - Ordens Limitadas no Tempo - Sua validade é determinada em função de datas e quando do seu vencimento, estas ordens são automaticamente canceladas;
- f - Com Preço a Fixar - A operação é realizada para um determinado período, sendo o preço contratado estabelecido, em função de um preço referência, como por exemplo uma operação realizada no Brasil com o preço referência de Chicago em determinada data.

#### - Margens

A margem é uma garantia de compromisso assumida pelo comprador ou vendedor, representando um depósito de certo valor financeiro por cada contrato.

Basicamente, existem duas margens. Uma a margem dos

clientes em relação às Corretoras e outra a margem dos membros (sócios) na respectiva Caixa de Liquidação.

#### -Margem da Caixa de Liquidação

É um montante em dinheiro como que um sinal, depositado pelo sócio da Caixa de Liquidação, por cada contrato levado a compensação.

As necessidades ou não de depósitos de margens, são dados pelo resultado operacional do dia.

Se no final da tarde em que houve pregão, fica constatado que determinado membro da Caixa resultou com certo número de contratos em aberto, ele é chamado a depositar as margens.

Se por outro lado a posição do dia em relação a certo membro específico da Caixa é de zero, ou seja, ele vendeu o mesmo número de contratos que comprou, não haverá depósito de margens a fazer.

A posição de necessidade de depósito é calculada pela fórmula:

posição do dia anterior mais compras menos vendas é  
igual a posição do dia.

Assim, se no dia anterior a posição era em aberto e no dia atual foram vendidos mais contratos do que comprados, o membro recebe de volta parte das margens depositadas, ficando retido apenas o correspondente aos contratos em aberto.

Estes cálculos são feitos diariamente e por produto, sendo as margens depositadas, quando exigidas, em dinheiro ou em títulos de alta liquidez ficando à disposição da Caixa.

Em casos excepcionais pode acontecer uma variação tão alta nos preços durante o pregão, que as margens se tornem insuficientes para cobrir a variação de preços havidos em contratos realizados no limite de alta ou no de baixa.

Assim, torna-se necessária uma margem de emergência que é solicitada pela Caixa aos membros e como normalmente as chamadas ocorrem no final da compensação, os depósitos têm prazo para serem feitos, até a abertura do pregão seguinte.

#### -Margem do Cliente

A exemplo da margem dos membros junto a Caixa de Liquidação, o cliente deve depositar uma margem por cada contrato (por produto) que ele deseja negociar, margem esta que é fixada pelas Bolsas e representa o valor mínimo exigido obrigatoriamente pelas Corretoras.

Aí também, em função dos preços vigentes e das negociações realizadas em pregão, são contabilizados os saldos em déficits financeiros, que o cliente tem em disponibilidade ou que ele deve cobrir imediatamente, ao ser chamado para tal, pela Corretora.

A conta do cliente sempre mostra o valor de suas posições em aberto tendo já contabilizados seus lucros ou prejuí-

zos a cada dia. A margem do cliente é um valor de segurança preventiva, representando um saldo em conta, que tem por finalidade prevenir e dar cobertura às variações de preços do prego seguinte.

#### - Entrega das Mercadorias

Nas negociações no mercado a termo, parte das operações pode ser liquidada por diferença, enquanto que parte delas, é liquidada por entrega efetiva das mercadorias especificadas nos contratos.

A época da liquidação dos contratos é denominada "mês de entrega" e é o período da transferência efetiva da posse da mercadoria bem como o mês de pagamento do valor correspondente.

O procedimento de entrega é iniciado pelo vendedor ao emitir o "aviso de entrega".

Tendo em vista que o vendedor tem apenas especificado o "mês de entrega", ele poderá emitir o "aviso de entrega" em qualquer dia útil do mês. Em contrapartida, se o comprador quiser receber a mercadoria, ele deverá aguardar a iniciativa do vendedor e poderá ser chamado a receber em qualquer dia do mês. Isso significa que o vendedor sabe quando efetivamente fará a entrega, enquanto que o comprador não tem condições de saber o dia exato, dentro do mês, em que terá a mercadoria a sua disposição, além do fato de que para alguns contratos, admite-se a alternativa de locais de entrega e de tipos de mercadoria, com âgios e desâgios pré-determinados. Assim o comprador - recebe-

dor, não tem certeza nem do dia do recebimento, às vezes nem do local e nem do tipo e qualidade exatos do produto.

A mecânica da entrega da mercadoria no mercado a termo, é a seguinte:

- O vendedor emite o aviso de entrega;
- A caixa de liquidação recebe o aviso de entrega, examina os registros, indica qual a posição e encaminha ao respectivo corretor a notificação correspondente. Ao mesmo tempo, encaminha ao vendedor os dados do comprador, para a emissão da respectiva nota fiscal. O preço constante nesta nota e o valor correspondente do cheque visado do comprador, é o preço de compensação deste dia de entrega.
- O cheque visado do comprador é encaminhado à caixa no dia seguinte, assim como a nota fiscal acompanhada dos certificados de depósito e de classificação, são encaminhados à caixa de liquidação, pelo vendedor, neste mesmo dia, antes da abertura do pregão.
- A caixa procede aos registros correspondentes aos contratos, liquidando as posições.

Se por acaso o comprador não quiser receber a mercadoria, e foi emitida pelo vendedor uma ordem de entrega, esse comprador poderá emitir uma ordem de venda de contrato com a condição "Reentrega".

No entanto, se o comprador acaba por receber a mercadoria e não a quer, ele poderá operar no mercado disponível para

a venda do produto recebido.

#### - O Juízo Arbitral

Se bem que no Mercado a Termo, para efeito de facilidades operacionais, os contratos sejam padronizados, com especificação do tipo e qualidade dos produtos negociados, assim como os locais de entrega, podem ocorrer variações nessas condições.

As variações podem ser previstas, sendo estabelecidas a priori, âgios e desâgios sobre as condições de cumprimento, quando da liquidação por entrega, dos contratos.

Para dirimir dúvidas por parte dos contratantes, em função das variações possíveis, em caso de não concordância entre as partes, existe o Juízo Arbitral, que dá o veredito final em eventuais litígios.

### 5.3 - CONCEITUAÇÃO E ESTRUTURA DAS SALAS DE VENDAS PÚBLICAS - PROJETO CICOA

#### 5.3.1 - Conceituação

O projeto - CICOA - Centro Integrado de Comercialização Agrícola, tem sua origem no Decreto 1.102 de 21/11/1903, que dá normas à criação das Salas de Vendas Públicas funcionando agregadas aos Armazéns Gerais.

As Salas de Vendas Públicas são a única estrutura de

apoio à comercialização que a lei brasileira de Armazéns Gerais permite, ficando explícito que "anexos aos seus estabelecimentos, as Empresas de Armazéns poderão ter salas apropriadas para vendas públicas dos gêneros e mercadorias em depósito".

Assim, a CIBRAZEM - Companhia Brasileira de Armazenamento, buscando contribuir para o aperfeiçoamento da comercialização de gêneros alimentícios no País, ampliou o conceito tradicional de Salas de Vendas e desenvolveu e está implantando o projeto CICOA.

A CIBRAZEM apesar de montar o Projeto CICOA, não é agente executivo das transações, mas somente instala e mantém as Salas de Vendas, destinadas aos negócios entre os proprietários de mercadorias e compradores.

O CICOA, está sendo implantado dentro do segmento Armazenagem-Comercialização como um pólo de convergência de interesses dos produtores e compradores. Com a implantação do CICOA são ampliadas as possibilidades de obtenção de melhores preços pelos produtores, o que representa um estímulo ao aumento da produção e da produtividade.

O acesso direto dos produtores aos canais de comercialização se faz através dos contatos realizados nas Salas de Vendas Públicas com os interessados na aquisição de mercadorias, sejam atacadistas, corretores, representantes de agroindústria, entidades estatais do ramo do abastecimento ou outros

agentes comerciais.

A integração, no ambiente da Sala de Vendas, entre produtores rurais e outros proprietários de mercadorias e, doutra parte, os agentes do comércio e compradores, possibilita a comercialização dos produtos agrícolas depositados na rede armazenadora vinculada ao projeto, mediante exibição da amostra e do documento representativo do depósito.

As vantagens deste processo são substanciais para o proprietário da mercadoria e tornará possível a negociação direta, com adquirentes ou interessados em potencial, o que amplia as possibilidades do produtor em obter melhores condições de venda.

Para o comerciante, a comparação e o cotejo, entre tipos e preços de mercadorias, permitem determinar a melhor opção de negócios. Outro aspecto positivo é que a mercadoria estacionado em outras praças, mas adquirida através de amostras e títulos representativos do produto, na Sala de Vendas, poderá continuar em depósito na praça de origem, para ser removida no momento mais oportuno do ponto de vista econômico e operacional.

### 5.3.2 - Estrutura

O Sistema de Centros Integrados de Comercialização Agrícola tem caráter nacional e está sendo implantado em eta-

pas progressivas em todas as Unidades da Federação.

Os CICOAs Estaduais ou Regionais, são formados por uma Sede e seus Satélites, interligados por uma rede de comunicações.

A Sede de cada CICOA é situada em um dos principais pólos de convergências da produção agrícola regional.

Os CICOAs-Satélites funcionam junto a unidades armazenadoras da CIBRAZEM ou por ela credenciadas, em localidades que apresentam estrutura de apoio à comercialização e, especialmente, uma concentração de saldos exportáveis de grãos.

Cada CICOA - Centro Integrado de Comercialização Agrícola é formado pela estrutura de armazenagem da região, por uma Sala de Vendas Públicas e diversas Salas de Classificação.

#### - Operacionalidade do Sistema

O Sistema Nacional de CICOAs é planejado, coordenado, controlado e executado pela CIBRAZEM que, a seu critério, pode delegar às Companhias de Armazéns Gerais, pertencentes ao Setor Público Estadual a operação do sistema em diferentes Estados da Federação.

No CICOA - Sede funciona uma Sala de Vendas Públicas, onde há pregão das mercadorias estocadas nas unidades armazenadoras da CIBRAZEM e nos armazéns gerais credenciados pelo sistema. Em sua fase inicial, o CICOA opera com os seguintes pro-

duros: arroz em casca, milho em grão, feijão e soja em grão.

O sistema de pregão funciona a princípio, através de amostras padrões dos produtos, Certificados Especiais de Depósito e Certificados Especiais de Classificação Vegetal. Essas amostras são representativas de lotes de mercadorias padronizadas.

O Certificado Especial de Classificação Vegetal representa legalmente as especificações do produto, suas qualidades, procedências e safras. A CIBRAZEM é integralmente responsável por essa classificação que tem, assim, caráter oficial.

A negociação é feita através do próprio interessado, depois de devidamente credenciado no sistema, ou através de um procurador por ele nomeado.

O proprietário ofertante localizado num CICOA-Satélite, que não possui um Procurador junto ao CICOA-Sede, pode participar do pregão na Sala de Vendas, utilizando a rede de comunicação do Sistema.

A entrega das mercadorias é FOB-Armazém depositário do produto negociado.

Dentre outros, os CICOAs prestam os seguintes serviços:

a. informam diariamente ao produtor e usuário em geral, os preços correntes e situações de mercado nas diferentes praças do País, antes de abertura do pregão dos produtos a serem negociados;

- b. mantêm eficiente rede de comunicações (rádio, telex, telefone e malote) possibilitando a aquisição de mercadorias à distância, sem a necessidade de existência de representantes comerciais nos locais de pregão (CICCOAs-Sede);
- c. propiciam a secagem, limpeza, expurgo e armazenagem dos produtos;
- d. possibilitam melhor integração do Sistema produção - comercialização - industrialização de produtos agrícolas;
- e. possibilitam o acesso do produtor de baixa renda aos canais de comercialização, oferecendo-lhe oportunidades de obtenção de melhores preços;
- f. podem manter a estocagem de produtos nos armazéns do sistema mesmo após a comercialização, oferecendo aos adquirentes considerável economia de custos de transporte, de armazenagem e de combustível.

- Funcionamento

- Da admissão das Mercadorias

O vendedor deposita a sua mercadoria em Unidades Armazenadoras da CIBRAZEM ou por ela credenciadas, sendo formados lotes de 6.000 kg brutos que correspondem à unidades de negociação.

A mercadoria em depósito é classificada e é emitido um

## Certificado Especial de Classificação Vegetal.

É emitido um Certificado Especial de Depósito, que juntamente com o Certificado de Classificação são os documentos hábeis, para negociação no CICOA.

### - Sala de Vendas

No CICOA-Sede funciona uma Sala de Vendas que tem sua ação estendida aos CICOAs-Satélites, através de comunicações de telex ou rádio.

Na Sala de Vendas são efetuadas as negociações através de pregão.

### - Operadores

Operadores são as pessoas físicas ou jurídicas credenciadas no CICOA, para ali efetuarem, operações de compra/venda.

O operador não é obrigatoriamente o proprietário ou o interessado na aquisição de um bem. Ele pode ser um representante, credenciado por procuração, do interessado na negociação.

Os operadores são registrados no CICOA, possuindo carteiras específicas e se constituem no embrião do corretor, já que tanto podem ser os diretamente interessados no negócio, como seus representantes.

#### - A Movimentação Financeira

Os operadores devem obrigatoriamente ter conta de depósito bancário em seu nome, em agência situada na cidade do CICOA-Sede.

Todos os cheques recebidos pelo CICOA, são depositados em conta específica em nome da CIBRAZEM, a qual por sua vez emite todos os cheques de pagamentos aos operadores.

Isto da garantias ao Sistema já que todos cheques fluem através do CICOA-CIBRAZEM, que se responsabiliza pela operação.

#### - Pregão

O pregão terá sessões contínuas e tem seus dias, horários e praças pré-fixados.

Na Sala de Vendas onde é realizado o pregão, somente são admitidos além dos funcionários do CICOA, os operadores.

Quando da abertura do pregão pelo presidente da mesa, a primeira sessão é de âmbito local. Após a sessão local, seguem-se as sessões de pregão de âmbito aberto, sucessivamente para cada CICOA-Satélite.

Os negócios se concretizam, quando o preço de compra de um operador e o de venda de outro coincidem, após o que os dois operadores contratantes dirigem-se à Mesa, onde o Secretário faz o registro da operação no Livro de Confirmação de Negó-

cio e recebe:

- do operador - vendedor: o certificado Especial de Depósito.
- do operador - comprador: dois cheques cruzados em nome da CIBRAZEM, sendo uma na importância de 10% do valor do contrato e outro correspondente à taxa de serviço do CICOA.

O CICOA-sede emite recibos correspondentes aos valores recolhidos. Após esse momento caso o operador - comprador desista do negócio, perderá para o vendedor os 10% correspondentes ao sinal, bem como a taxa de serviços para o CICOA.

Com base nos elementos registrados o CICOA elabora o contrato de compra e venda, que é assinado pelas partes intervenientes e arquivado no CICOA-Sede.

#### - Divulgação das Cotações

As cotações das operações efetuadas são inscritas na folha de Cotações e afixadas em quadro próprio, além de transmitidas imediatamente aos CICOAs-Satélites.

A folha de cotações é publicada em Boletim próprio e divulgado da forma que o CICOA entenda conveniente.

#### - Complementação de Negócios pelo Operador-Comprador

O operador-comprador tem um prazo de 5 dias úteis, após o fechamento do negócio, para efetuar o pagamento dos restantes

90%, sem o que perderá o sinal de 10% e a operação é acumulada.

Após concluída uma operação, o operador-comprador terá o prazo de 15 dias para a retirada de mercadoria, após o que a armazenagem correrá por sua conta e risco.

- As Alterações de Peso

Caso a mercadoria a ser recebida pelo operador-comprador, apresente quebra no peso, haverá o deságio correspondente ao percentual de perda, para com o vendedor e restituída ao comprador, via CICOA, a importância correspondente.

Se as quebras forem superiores à prevista nas tabelas de tarifas da CIBRAZEM, ela se responsabilizará financeiramente, perante o operador-comprador, pelo excesso apurado.

- As Taxas

Os serviços prestados pelo CICOA são cobertos por taxas de serviços que são de 1,5%, "ad-valorem" da operação efetuada para mercadorias a granel e de 2,0% para produto ensacado.

A taxa é rateada a meio entre as partes contratantes.

- A Conta do Vendedor

Logo após o fechamento do negócio, a importância relativa ao sinal pago pelo operador-comprador (10%), deduzida da correspondente taxa de serviços, será paga pelo CICOA, ao vendedor.

Quando do recebimento dos restantes 90%, o CICOA verifica os débitos porventura existentes, por parte do operador-vendedor, como ICM, FUNRURAL, armazenagem, serviços, âgios e desâgios, os débitos referentes a eventuais empréstimos por ele obtidos junto a bancos, dando a mercadoria como garantia, etc. De posse do montante dos débitos, o CICOA induz sua liquidação, liberando em seguida, em benefício do vendedor, 70% do valor da operação.

Os restantes 20% serão liberados quando todas as exigências forem cumpridas, salvo em caso de arbitragem, em que o saldo restantes será pago quando da resolução final do Conselho Arbitral.

#### - As Penalidades

Os operadores credenciados a operarem no CICOA, que não atenderem ao Regulamento do Sistema Nacional CICOA, estarão sujeitos as penalidades de advertência, suspensão e eliminação.

#### - A Arbitragem e o Juízo Arbitral

Caso, no ato do recebimento da mercadoria negociado no CICOA, um operador-comprador não se conforme com a classificação ou estado do produto, ele pode solicitar ao CICOA, a arbitragem sobre a classificação ou estado do produto.

A arbitragem é procedida sobre novas amostras da mercadoria, colhidas pelo Juízo Arbitral, composto de 3 (três) membros; sendo 1 (um) representando a CIBRAZEM, outro designado por

um Órgão Oficial de Classificação e 1 (um) pelo contestador.

As decisões do Juízo Arbitral são tomadas por maioria de votos e tem caráter definitivo, não cabendo a qualquer das partes, nenhum recursos.

A parte vencida arca com todas as despesas decorrentes de nova classificação para a arbitragem, além das despesas adicionais de armazenagem.

Os que não se submetem a decisão do Juízo Arbitral, são imediatamente eliminados do quadro de operadores do CICOA.

## 6 - CONCLUSÕES

Destacam-se no desenvolvimento do trabalho dois importantes aspectos que irão determinar o tipo de modelo de comercialização de produtos agrícolas a ser sugerido como passível de implantação no Estado do Paraná. O primeiro diz respeito aos sistemas de comercialização hoje existentes, isto é, a realidade da atual comercialização da produção agrícola paranaense. O segundo aspecto está relacionado à descrição dos Modelos de Negociação, que traz implícito a necessidade do preenchimento de determinadas condições estruturais para que sua implantação seja viável. A interferência numa dada realidade pressupõe algumas condições mínimas para que a modificação que se pretenda tenha possibilidade de se efetivar. A realidade existente (apresentada na análise dos produtos) é que determinará a forma de intervenção (modelos de negociação) sobre essa realidade, desde que isso represente o desejo e a necessidade da sociedade como um todo e das partes diretamente envolvidas em particular.

Em função da análise das formas de comercialização dos produtos selecionados, constata-se que a comercialização dos produtos agrícolas possui duas características básicas que os colocam, a grosso modo, em dois grandes grupos.

O primeiro, engloba a comercialização de matérias-pri-

mas agrícolas para o suprimento do setor industrial e da demanda externa. O número de agentes que intervêm neste processo é relativamente pequeno, são representantes das empresas industriais (geralmente multinacionais) e de exportadores atuando junto a produtores e exercendo controle sobre a comercialização e a produção. Aqui as informações e o conhecimento do mercado são grandes, o que permite certas práticas de comércio sofisticadas, como compras para entrega futura, com preços a fixar, etc.

O segundo grupo, que envolve os produtos agrícolas destinados ao abastecimento do mercado consumidor interno, é caracterizado por um grande número de agentes intervindo no processo de comercialização. Observou-se que quanto mais próximo se está da fonte produtora maior o número de agentes, em contra-partida, próximo do mercado consumidor eles são menores em número, porém maiores em tamanho. Constatou-se que os pequenos agentes de comercialização que operam junto à base de produção possuem poucas ou nenhuma informação sobre o mercado e a formação de preços, tendo assim uma visão muito estreita e a curtíssimo prazo. Porém, estes agentes desempenham importante papel na comercialização.

Esta separação em dois grandes grupos não implica na não existência de algum produto que não esteja sendo comercializado sob as duas formas. Isto vai depender em grande medida da existência no processo de produção de produtores pequenos e não-capitalizados e de produtores que já atingiram um certo grau de capitalização e de como este último se vincula com o mercado consumidor final.

A viabilidade da implantação de um sistema de negociação, do tipo Bolsa de Mercadorias, é dada pela satisfação de determinadas condições estruturais que podem ser assim resumidas:

- a) grande volume de comércio. As quantidades transacionadas da mercadoria candidata a operações de futuro devem ser de ordem a permitir o dimensionamento economicamente adequado do contrato;
- b) grande número de participantes, isto é, o número de pessoas (física ou jurídicas) deve ser elevado. Um mercado que possa ser caracterizado como oligopolista (ou oligopsonista) não permitiria o funcionamento normal de uma Bolsa de Mercadorias. Além disto, a distribuição das quantidades pelas pessoas não pode ser muito concentrada e deve existir a mais absoluta independência entre os agentes no mercado;
- c) existência de estoque de capital financeiro. Isto é importante para a existência da especulação e para a própria sustentação das operações comerciais normais do mercado;
- d) boas condições infra-estruturais. Transporte e armazenagem constituem os pontos mais importantes e condicionantes à operação de Bolsa de Mercadorias. Só para exemplificar, imagine-se que o modo de transporte que se possa utilizar seja o rodoviário; neste caso a mercadoria escolhida deve ter maior valor específico relativo, possibilitando formar um lote con-

- tratual adequado ao transporte por um único veículo;
- e) praça onde se instala a Bolsa. É mais importante o caráter de "entrepoto" do que o de simples consumo final. Ou seja, seria difícil encontrar um produto cujo consumo numa só cidade apresentasse volume suficiente para a, custo compatível, justificar a existência de uma Bolsa de Mercadoria. Apenas para comparar, é preferível instalar uma Bolsa de Mercadorias nas proximidades de um local que disponha de boas condições infra-estruturais, em relação a um centro com ótimas condições financeiras;
- f) padrão de qualidade do produto. É importante que a qualidade do produto candidato a ser negociado por contratos futuros possa apresentar homogeneidade ou, pelo menos, tipos homogêneos com elevado grau de substituibilidade entre si;
- g) ação regulamentadora do Governo. Cabe às autoridades públicas legislar sobre matérias tais como saúde, saneamento e padronização de transportes, etc., embora as atividades sejam às vezes transferidas a entidades privadas. Essa atuação reguladora governamental é indispensável e útil. Um produto que possa apresentar problemas quanto à estocabilidade, por exemplo, pode encontrar obstáculos ou exigir investimentos vultosos para vir a ser negociado em contratos futuros;
- h) intervenção governamental na comercialização. Esse tipo de atuação do Governo visa corrigir distorções

conjunturais ou estruturais do mercado, ou seja, só se justificam na presença de imperfeições e são suspensas logo que o mercado readquire sua "normalidade". Muito embora, em certos casos, algumas dessas políticas tenham objetivos por si mesma, os instrumentos utilizados bem podem ser adaptados para não caracterizarem "intervenção". Neste aspecto citam-se a política de preços mínimos, os tabelamentos e os controles de comércio exterior.

No primeiro grupo de produtos analisados, o principal entrave à implantação de uma bolsa de mercadorias está no fato do mercado desses produtos ser caracterizado como oligopsonista o que não permitiria o funcionamento normal de uma bolsa.

Quanto ao segundo grupo, a principal dificuldade, o que pode parecer uma contradição, está na pulverização da base do mercado com uma infinidade de pequenos agentes. Um número muito grande de participantes é uma das exigências fundamentais para o funcionamento de uma bolsa. Acontece que a estes agentes de comercialização falta informação e formação para que atuem melhor no mercado. A implantação de uma bolsa os deixaria a curto prazo, fora deste sistema de comercialização.

Por outro lado, a existência atual de um pequeno número de corretores aptos, com qualificação específica, para intermediar no recinto da Bolsa, dificulta sua implantação de imediato, tornando-se necessário a formação de contingente maior de operadores para seu pleno funcionamento.

Outra deficiência, esta de caráter geral da economia, principalmente da paranaense, é a diminuta especulação financeira com papéis que garanta a sustentação das operações de um mercado a termo.

As demais exigências estruturais que viabilizam uma bolsa de mercadorias, principalmente no que se refere ao volume de produção do Estado, os saldos de produtos exportáveis, o consumo interno, o potencial e a demanda industrial por estes produtos, assim como a infra-estrutura existente para comercialização, propiciam e são indicadores para a viabilidade de implantação e operação de uma bolsa no Paraná.

Entretanto, as dificuldades e restrições estruturais assinaladas anteriormente recomendam a implantação de um sistema que gradativamente atinja esse escopo, sob pena dela ter sua viabilidade comprometida a curto prazo. Este sistema deve ter todas as características de uma bolsa, mas deve antes de mais nada se ajustar à atual realidade da estrutura produtiva e de mercado, dos produtos de origem primária produzidos no Paraná.

## **7 - RECOMENDAÇÕES**

Para a negociação dos produtos analisados, propõe-se a implantação de um sistema alternativo de Bolsa. Esse sistema deve partir de uma estrutura mais simples, sem as perdas das características de uma bolsa e que possa evoluir gradativamente para estruturas mais complexas de negociação, que exige determinados pré-requisitos para sua formação hoje inexistentes, o que impede de imediato sua implantação e funcionamento.

Este sistema de negociação proposto deve ser calcado essencialmente na estrutura do Centro Integrado de Comercialização Agrícola - CICOA da Companhia Brasileira de Armazenamento - CIBRAZEM vinculada ao Ministério da Agricultura, o qual contém em seu bojo a mais significativa característica de Bolsa, qual seja, a de promover organizadamente o livre encontro entre o comprador e o vendedor, dando a oportunidade a ambos de negociarem.

A CIBRAZEM além de deter a experiência de ter implantado e colocado em funcionamento CICOAs em outras unidades da Federação, possui estudo para implantação deste modelo alternativo de negociação no Paraná, com sede em Ponta Grossa e com rede de cinco satélites espalhados por todo o Estado.

O sistema proposto pode operar como uma Bolsa e se transformar, evoluindo primeiramente para o tipo de Bolsa descrito para a comercialização no Disponível e Entrega Futura, já que tem condições estruturais de espaço físico, associados (que são os operadores), além de tender a formar corretores a partir dos elementos que operam nas dependências da Sala de Vendas, representando como procuradores a outros operadores. Nada impede que a este sistema se associem outras companhias de armazéns e outras entidades comerciais definindo sua estrutura administrativa e funcional calcada numa estrutura de Bolsa de Cereais.

O desenvolvimento natural dos negócios, neste sistema, ligado a uma rede nacional permitirá a evolução das operações para o Mercado a Termo, possibilitando ao CICOA com suas diferentes sedes e satélites, formar uma Bolsa Nacional de Cereais, a qual poderá operar nos mercados Disponível de Entrega Futura e a Termo, quando será possível dar suporte à política brasileira de abastecimento do mercado interno, formação de estoques estratégicos e suporte às exportações, com coberturas para as operações a termo, inclusive em Bolsas de Mercado a Termo no exterior.

Recomenda-se, assim que:

- a) Governo do Estado através da Secretaria de Estado da Indústria e Comércio, mantenha contatos com a CIBRAZEM - Companhia Brasileira de Armazenamento, para que esta agilize a instalação do CICOA no Estado do Paraná;
- b) de imediato procure se formar um Setor de Análise e

Informação de Mercado, que futuramente estaria operando conjuntamente com o CICOA, voltado a fornecer uma visão global da conjuntura de preços e situação do mercado, destinando essas informações principalmente aos produtores minifundiários do Paraná, que respondem por aproximadamente 70% do volume da produção do Estado, assim como aos pequenos agentes de comercialização;

- c) sejam mantidos contatos com as Cooperativas do Paraná, no sentido de sensibilizá-las para operarem de imediato, no sistema a ser montado;
- d) sejam mantidos contatos com a COPASA - Companhia Paranaense de Silos e Armazéns para que esta, em conjunto com a CIBRAZEM e as Companhias de Armazéns Gerais no Estado, além das Unidades Armazenadoras das Cooperativas e Particulares, crie um sistema de credenciamento e fiscalização dos Armazéns que viam a operar como suporte do sistema;
- e) sejam mantidos contatos com o Órgão Oficial de classificação, com vistas a firmar um convênio com o sistema proposto, para que haja um suporte técnico no setor de classificação já que este é o aspecto e ponto crítico fundamental da comercialização a distância, onde o produto negociado geralmente é representado apenas pelos Certificados de Classificação e de Armazenagens.

f) ao se instituir o CICOA, sejam facilitadas através de instituições creditícias convenientes, linhas de financiamento para o transporte dos produtos das áreas de produção, até a Unidade Armazenadora credenciada que apresenta disponibilidade de espaço e estejam mais próximas do produtor.

Como estratégia e suporte para o funcionamento do Modelo de Negociação proposto para o Paraná, recomenda-se que:

- a) sejam criadas as condições e feitas as gestões necessárias para que os estoques reguladores da CFP no Estado, sejam negociados através da Sala de Vendas Públicas;
- b) a COBAL - Companhia Brasileira de Alimentos, seja contratada no sentido de operar como compradora no sistema;
- c) sejam estabelecidos convênios específicos entre o sistema proposto e a COBEC - Companhia Brasileira de Entrepósitos e Comércio e a INTERBRÁS, para que elas negociem na Sala de Vendas como operadores Institucionais, tanto vendendo como comprando produtos.

**FUNDAÇÃO IPARDES (Órgão vinculado à Secretaria de Estado do Planejamento)**

**DIRETORIA EXECUTIVA**

RUY NEVES RIBAS - Diretor Presidente

AUGUSTO CESAR DE CAMARGO FAYET - Coordenador Técnico

**EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DO ESTUDO**

JOSÉ MORAES NETO - Economista (Coordenador)

DIÓCLES LIBARDI - Veterinário

ALDAIR T. RIZZI - Economista

**CONSULTOR**

OLEG TARAPANOFF

**COLABORADORES**

CLEIDE M. DE BEM, JORGE LUIZ DE FRANÇA, JOÃO ROGÉRIO  
TREVISAN, LEONOR CIRINO, REGINA S. MACEDO, WALDIR P. RIEDI,  
ISAIAS DECKER.